



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Vliv deflace na hospodářský růst  
Deflation and Its Impact on Economic Growth

Student: Bc. Lukáš Mach

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Zuzana Machová, Ph.D.

Ostrava 2015

## Zadání diplomové práce

Student:

**Bc. Lukáš Mach**

Studijní program:

N6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6202T027 Národní hospodářství

Téma:

Vliv deflace na hospodářský růst  
Deflation and Its Impact on Economic Growth

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Teorie deflace a hospodářského růstu
  3. Důsledky deflace v empirické literatuře
  4. Dotazníkové šetření
  5. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

KLAUS, Václav. *Byla deflace opravdu hrozbou?* Praha: Institut Václava Klause, 2014. ISBN 978-808-7806-043.

BARRO, Robert J. and Xavier SALA-I-MARTIN. *Economic Growth*. 2nd ed. Cambridge: MIT Press, 2004. ISBN 0-262-02553-1.


ŠÍMA, Josef. Deflace - definiční znak zdravé ekonomiky. *Finance a úvěr: Czech Journal of Economics and Finance*. 2002, roč. 52, č. 10, s. 539-549. ISSN 0015-1920.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí diplomové práce: **Ing. Zuzana Machová, Ph.D.**

Datum zadání: 21.11.2014

Datum odevzdání: 25.04.2015

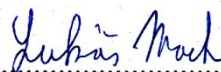
  
doc. Ing. Zuzana Kučerová, Ph.D.  
vedoucí katedry



  
prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracoval samostatně.

V Ostravě dne 21.4.2015:

A handwritten signature in blue ink, reading "Lukáš Mach". The signature is written in a cursive style with a horizontal dotted line underneath it.

Lukáš Mach

## **Poděkování**

Na tomto místě bych velmi rád poděkoval vedoucí své diplomové práce, paní doc. Ing. Zuzaně Machové, Ph.D., za odborné rady, připomínky, vstřícnost, a především za trpělivost a pomoc při zpracovávání této práce.

## Obsah

1	Úvod .....	3
2	Teorie deflace a hospodářského růstu .....	5
2.1	Definice .....	5
2.2	Vznik deflace .....	6
2.3	Měření deflace .....	10
2.4	Typy deflace .....	12
2.5	Důsledky deflace a vliv na hospodářský růst .....	14
2.6	Shrnutí teoretických poznatků .....	18
3	Důsledky deflace v empirické literatuře .....	19
3.1	Důsledky antideflační politiky .....	19
3.2	Deflace v Japonsku .....	21
3.3	Deflace v ČR .....	23
3.4	Shrnutí důsledků deflace .....	24
4	Dotazníkové šetření .....	25
4.1	Hypotéza .....	26
4.2	Výběrový soubor .....	27
4.3	Sběr dat .....	31
4.4	Konstrukce dotazníku .....	32
4.5	Přípravná fáze .....	35
4.6	Realizační fáze .....	37
4.7	Vyhodnocení otázek .....	39
4.8	Vyhodnocení výzkumu .....	49
5	Závěr .....	51
	Seznam použité literatury .....	53
	Seznam zkratk .....	57
	Seznam uvedených grafů a tabulek .....	58
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce .....	59
	Seznam příloh .....	60

# 1 Úvod

*Je vlastně dobře, že lidé národních zemí nerozumí našim bankám a měnovému systému. Kdyby to totiž věděli, měli bychom tu revoluci ještě před časným ránem.*

Henry Ford

Deflace je pojem, který se v současné době začíná objevovat čím dál častěji. Podle posledního ekonomického vývoje se zdá, že poklesem cen bude zasažena jak Česká republika, tak celá Evropská unie, a to i přes snahu centrálních bank této hrozbě zabránit. Ale jedná se opravdu o hrozbu? Je nutné mít z klesajících cen strach?

V člancích určených laické veřejnosti se obvykle lze setkat s vysvětlením, že hlavní hrozba deflace spočívá v odkladu spotřeby v očekávání pozdějších nižších cen. Bude však spotřebitel dva roky odkládat koupi auta kvůli několikatisícové slevě? Bude odkládat koupi nové pračky či ledničky, pokud mu přestane fungovat ta původní? A budeme-li přemýšlet stejnou logikou, proč v prostředí rostoucích cen neodkládají výrobci prodej ve vidině pozdějších vyšších zisků? Takovéto vysvětlení vyvolává zjevně více otázek než odpovědí. Nelze se divit, že lidé takovému vysvětlení nevěří. Mimo to se stačí podívat např. na trh se spotřební elektronikou, kde ceny klesají soustavně již mnoho let, a žádná panika se neděje.

Odborná literatura však jednoznačně negativní pohled nesdílí. Především představitelé rakouské školy ekonomické obce vidí v deflaci ozdravný proces, který uvádí ekonomiku zpátky do rovnováhy a kritizují naopak protideflační politiku. Většina současných ekonomů však v deflaci vidí zlo, kterému je třeba zabránit. Pohledy na deflaci jsou tedy značně rozdílné.

V historii prošlo a v současné době i prochází mnoho ekonomik kratší či delší fází deflace. Tato situace nastala z různých příčin, a má také různé následky. Rozhodnout, do jaké míry za tuto situaci může chování spotřebitelů, je těžké.

Cílem této práce je metodou dotazníkového šetření zjistit a popsat chování běžného spotřebitele v prostředí klesajících cen, a tím potvrdit či vyvrátit obecně platné hypotézy o negativním vlivu deflace na ekonomický růst.

Tato metoda výzkumu je u fenoménu deflace poněkud neobvyklá a doprovází ji několik komplikací. Dílčím cílem práce je však poskytnout nový pohled na výzkum deflace pomocí socioekonomických metod výzkumu místo obvyklých matematických.

V první kapitole jsou nastíněny teoretické aspekty deflace. Mezi tyto aspekty je zařazena mimo jiné její definice, způsob vzniku, její typy či rozpor mezi ekonomy

způsobený odlišným pohledem na ni. V závěru této kapitoly je pak popsán princip jejího působení jak na spotřebitele, tak na hospodářský růst.

Druhá kapitola se zaměřuje na analýzu empirických prací, které se zabývaly deflací. Konkrétně se snaží zjistit co nejvíce souvislostí mezi deflací a chováním spotřebitele. Problémem této kapitoly je, že většina empirických prací je zaměřena obvykle na ekonometrickou analýzu tvrdých dat zkoumané ekonomiky, avšak chování spotřebitelů je popsáno pouze okrajově. I přes to lze zjistit dostatek informací na to, aby bylo možné v závěru této kapitoly souhrnně popsat jak vliv spotřebitele na deflaci, tak vliv deflace na spotřebitele.

Ve třetí kapitole je realizován výzkum. V její úvodní části je teoreticky popsána metodika socioekonomických průzkumů, podle které pak pokračuje již samotný výzkum. Ten vychází ze souboru obecně platných hypotéz zjištěných v závěru druhé kapitoly, a snaží se o jejich verifikaci. Na konci třetí kapitoly jsou posléze uvedeny zjištěné skutečnosti.



## 2 Teorie deflace a hospodářského růstu

Abychom mohli plně pochopit účinky deflace na ekonomický růst, je samozřejmě nutné deflaci přesně definovat. Slovy Misesa (1998): „*S politikou, kterou nelze označit jménem, nelze bojovat.*“ Existují totiž rozdílná chápání tohoto pojmu, a již jen tím bývají způsobeny mnohé rozpory související s deflací. Dále bude v této kapitole nastíněn způsob jejího měření, faktory způsobující její vznik a také její typy.

### 2.1 Definice

Deflace je obecně intuitivně vnímána jako opak inflace, tedy pokles cenové hladiny. Tuto skutečnost potvrzuje fakt, že např. Český statistický úřad (ČSÚ, 2015a) měří, rozlišuje a definuje mnoho typů inflace, avšak deflace je pouze implicitně definována jako opak inflace<sup>1</sup>. Jestliže je tedy inflace obecně popisována jako všeobecný růst cenové hladiny v čase, pak je deflace definována jako všeobecný pokles cenové hladiny v čase. S přesnějším vymezením se setkáme u České národní banky (ČNB, 2015a). Její definice je již sofistikovanější, jelikož za deflaci považuje dlouhodobější pokles většiny cen v ekonomice. Záporná inflace vyskytující se jen v některých cenových segmentech či krátkodobý pokles cenové hladiny tedy deflací dle ČNB není. Také ve studiích Mezinárodního měnového fondu je deflace přesně definována trvalým poklesem agregátních cen, jako je index spotřebitelských cen či deflátor HDP (Rogoff, 2003). Buiter (2003) definuje deflaci obdobně, a to jako trvalý pokles všeobecné cenové hladiny zboží a služeb, tj. trvale negativní míra inflace.

Výše uvedené definice vnímají deflaci přes agregátní cenovou hladinu, jež je měřena obvykle určitým cenovým indexem. O metodách měření bude pojednáno dále. Zcela jiný pohled na deflaci však mají dřívější i současní představitelé rakouské školy. Ti zcela odmítají pojem cenová hladina měřená cenovým indexem, jelikož jsou přesvědčeni o velmi zjednodušené abstrakci tohoto ukazatele (např. Mises, 1981). Ten ve svém díle pracuje s kupní silou peněz a o deflaci mluví jako o snížení množství peněz, které není vykompenzováno odpovídajícím snížením poptávky po penězích, čímž musí dojít ke vzrůstu objektivní kupní síly peněz. Další představitel rakouské školy Hayek (1979) také sdílí tento pohled na deflaci, a stručně ji nazývá poklesem v množství peněz.

---

<sup>1</sup> Tato skutečnost byla ověřena konzultací autora této práce s oddělením informačních služeb zmíněného úřadu.

Jak vidno, definice lze kategorizovat do dvou skupin. První skupina spatřuje deflaci v poklesu cenové hladiny měřené určitým indexem, kdežto druhá skupina nazývá deflací snížení množství peněz. Počátek vývoje tohoto rozporu vidí Šíma (2002) již v polovině 19. století ve sporu britské Currency School, která hájila teorii pevné měny, a Banking School, obhajující politiku inflační. Currency School tvrdila, že pokud bude umožněna tvorba bankovek v množství převyšující zlaté zásoby (tvorba nekrytých peněz) a tyto peníze se dostanou do oběhu, pak dojde ke zvýšení cen a mezd v dané ekonomice, to vyvolá deficit platební bilance, který bude muset být financován pomocí prodeje zlata. Tato situace donutí banky omezit množství půjček, a tak bude počáteční prosperita nahrazena hospodářským úpadkem. Ke konci 19. stol. se stále více začala používat definice Banking School. Ta považuje za inflaci pouze nárůst nekrytých peněz převyšující potřeby obchodu. A zatímco například výše uvedení autoři rakouské školy (Mises, Hayek) zůstali u původní myšlenky Currency School a rozvinuli ji do teorie hospodářského cyklu, většina ekonomické obce se přiklonila k definici druhé, jež se časem přetvořila v definici moderní, a to že inflace představuje nárůst cenové hladiny, a deflace její pokles (Šíma, 2002). Jelikož je pohled ekonomů rakouské ekonomické školy a pohled ekonomů hlavního proudu<sup>2</sup> dosti odlišný, je nutné rozlišit tyto dvě ekonomické obce i při popisu vzniku deflace, kde budou jejich pohledy a názory rozebrány detailněji.

Za definici, která v sobě spojuje oba dva přístupy, tedy cenový i peněžní, lze považovat definici Revendy (2004), který praví, že *„za deflaci můžeme označit dlouhodobější nepřetržitý pokles cenové hladiny, který je spojen s nedostatečnou emisí peněz a který vede k růstu kupní síly peněz.“* Zde je obsažena jak nerovnováha mezi nabídkou a poptávkou po penězích, tak záporná změna cenové hladiny.

## 2.2 Vznik deflace

Jak bylo nastíněno výše, existuje odlišný pohled na deflaci jak ze strany ekonomů rakouské školy, tak ze strany ekonomů hlavního proudu. Rozpor mezi těmito pohledy je velký. Zatímco rakouští ekonomové (např. Hayek, 1979) vidí v deflaci ozdravný proces, který obvykle vzniká čtyřmi rozdílnými druhy impulsů, tak ekonomové hlavního proudu většinou tíhnou k paradigmatu škodlivosti deflace, jejíž velikost se různí podle způsobu jejího vzniku. Podívejme se na tyto rozdíly detailněji.

---

<sup>2</sup> Takto nazývá ekonomy nepatřící do rakouské školy Kufa (2006).

### **2.2.1 Vznik deflace pohledem rakouské ekonomické školy**

Ekonomové rakouské ekonomické obce se vyznačují preferencí liberální politiky v duchu laissez-faire. K deflaci obecně přistupují jako ke snížení nabídky nebo zvýšení poptávky po penězích, což má za následek růst reálné hodnoty peněz. Kufa (2006) uvádí, že v tomto pohledu není deflace vnímána jako izolovaný jev, nýbrž jako přirozená reakce na předchozí inflační vývoj, tedy snižování reálné hodnoty peněz. Náklady deflace nejsou vnímány jako cena za existenci deflace, nýbrž náklady, které vyvstaly ve snaze bránit přirozenému adaptačnímu mechanismu, deflaci, pomocí inflační politiky. Podívejme se na možnosti jejího vzniku, jak jej popisují současní příznivci rakouské školy, např. Rothbard (2006), Salerno (2003) či Šíma (2002):

#### **a) Deflace způsobená hospodářským růstem.**

Tento typ deflace je přirozeným stavem rozvíjejícího se hospodářství. V důsledku hospodářského růstu je vyráběno větší množství statků, a proto jsou výrobci nuceni díky konkurenčnímu boji bojovat o konstantní množství peněz. Díky tomuto poroste poptávka po penězích, hodnota peněz, a tedy za jednu peněžní jednotku bude možno koupit více zboží. Ceny budou klesat. Nově vzniklé ceny budou přesně odrážet preference účastníků trhu i relativní vzácnost zdrojů. Jelikož tedy ceny odrážejí aktuální tržní situaci, neexistuje dle Šímy (2002) důvod, proč by se hospodářství nemělo dále rozvíjet.

#### **b) Deflace v důsledku hromadění hotovosti.**

Tento typ deflace vzniká v situaci, kdy se lidé z jakéhokoli důvodu rozhodnou držet více hotovosti než doposud. Zcela přirozeně poté dochází k tomu, že prodat stejné množství zboží lze pouze za nižší cenu, jelikož díky zvýšené poptávce po peněžních jednotkách se jejich hodnota zvýšila. Opět se jedná o proces, díky kterému je stanovena nová struktura cen, která přesně odráží preference účastníků trhu. Spotřebitelé se dobrovolně rozhodli nekupovat určité zboží tak jako dříve, jelikož držba hotovosti jim z nejruznějších důvodů nyní přináší vyšší užitek.

#### **c) Deflace jako důsledek poklesu bankovních úvěrů.**

Proces jejího vzniku je následující. V období finanční krize začínají lidé hromadně vybírat peníze ze svých bankovních účtů, díky čemuž vznikají bankám potíže s likviditou. Tato situace se postupem času stále zhoršuje, a aby banky mohly dostát svým závazkům a vyplatit všechny své klienty, jsou nuceny zvyšovat své rezervy. To vede k omezení nabídky peněz a tedy ke zvýšení jejich hodnoty, což posléze vede k poklesu cen - deflaci. Příčina vzniku tohoto typu deflace je zde spatřována v systému částečných rezerv, který

banky používají a který jim umožňuje znásobovat počáteční vklady. Následné hromadné výběry jsou pouze důsledkem změny preferencí věřitelů bank, kteří ztratili důvěru v peněžní instituce a deflace je vnímána jako proces, který navrácí bankovnímu systému zdraví a ekonomiku vrací k tržní situaci, ve které nedochází k porušování vlastnických práv.

#### **d) Konfiskační typ deflace.**

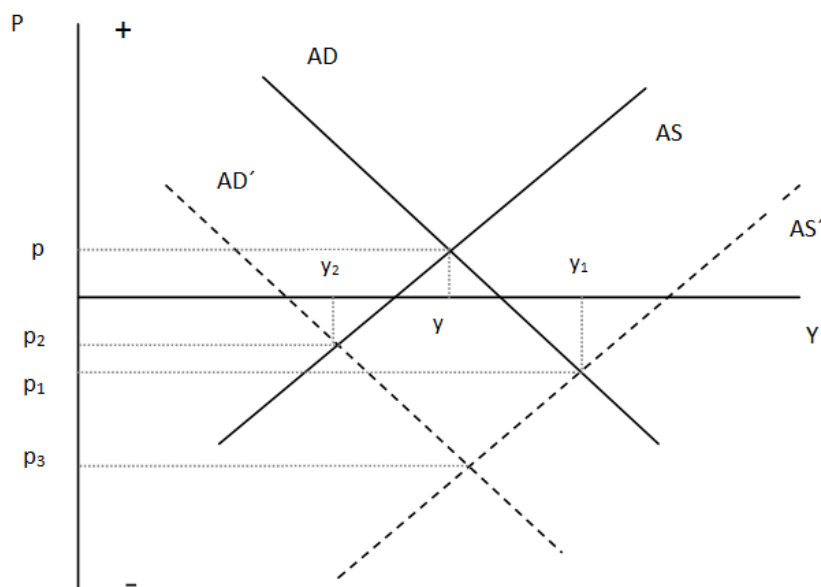
Tento typ deflace se od výše uvedených liší v tom, že se nejedná o přirozenou reakci tržního systému, nýbrž o důsledek opatření vnuceného centrální autoritou. Jedná se o cílený zásah do majetkových práv a cenového mechanismu za účelem zabránit pokračování bankovní-úvěrové deflace, s tím spojeného runu na banky a následného krachu celého finančního systému. Podstata spočívá v omezení výběru či jiného nakládání s hotovostí všem věřitelům bank, či ve stanovení limitu, v jakém je možno s hotovostí nakládat. Tím je docíleno snížení nabídky peněz při konstantní nebo i rostoucí poptávce po penězích, což má za následek deflaci.

Konfiskační deflace je jediný typ, který je považován za škodlivý. Jedná se o hrubý zásah centrální autority do peněžního systému, což se přičítá liberálním zásadám rakouských ekonomů. Ostatní výše zmíněné 3 typy jsou v zásadě neškodné, ba naopak přímo ozdravující. Mechanismus ozdravujících účinků a neefektivita, vznikající mylnou snahou zabránit tomuto ozdravnému procesu, je popsána v analytické části této práce.

### **2.2.2 Vznik deflace pohledem ekonomů hlavního proudu**

Ekonomové, přiklánějící se k nejrozšířenějšímu směru ekonomického myšlení v současnosti zastávají názor, že vznik deflace je způsoben výkyvy buď na straně agregátní poptávky, agregátní nabídky, nebo na obou stranách zároveň. Velmi přehledným nástrojem pro znázornění vzniku deflace se logicky jeví model agregátní nabídky a agregátní poptávky (AS-AD). Podobu tohoto modelu při deflaci znázorňuje graf 2.1:

**Graf 2.1: Vznik deflace v modelu AS-AD.**



Zdroj: Vlastní zpracování.

V modelové situaci znázorněné v grafu 2.1 se nacházíme v ekonomice, která je na úrovni potenciálního produktu  $y$  a cenové hladině  $p$ . Předpokládejme pozitivní nabídkový šok, při kterém dojde k posunu agregátní nabídky  $AS$  do polohy  $AS'$ . Díky tomuto pozitivnímu šoku dojde ke zvýšení produktu na hodnotu  $y_1$  a poklesu cenové hladiny na úroveň  $p_1$ , a tedy k deflaci. Jako možné příčiny pozitivního nabídkového šoku uvádí Kufa (2006) následující:

- nadbytek výrobních kapacit;
- technologickou inovaci zvyšující produktivitu práce;
- pozitivní změnu daňového systému;
- prudký pokles cen klíčových komodit;
- razantní posílení měnového kurzu a s tím spojený vzrůst importů;
- liberalizaci v oblasti obchodu, trhu práce, finančního trhu a nebo
- zlepšení očekávání dlouhodobé politické a ekonomické stability.

Druhá situace, která může nastat, je negativní poptávkový šok. Při něm dojde k posunu křivky agregátní poptávky  $AD$  do polohy  $AD'$ . Hodnota produktu se sníží na úroveň  $y_2$  a cenová hladina klesne na úroveň  $p_2$ . Jako příčiny negativního poptávkového šoku uvádí Koderová (2014) a Kufa (2006) např.:

- nadměrně restriktivní měnovou či fiskální politiku;
- značný a déletrvající pokles cen aktiv;
- recesi v domácí ekonomice;
- recesi a deflační vývoj v ekonomice hlavních obchodních partnerů;
- změnu preferencí domácností ve prospěch úspor místo současné spotřeby;
- výrazné oslabení měnového kurzu u ekonomiky závislé na dovozech.

Pokud by došlo v této modelové situaci k oběma šokům najednou, je patrné, že by cenová hladina klesla až na úroveň  $p_3$  a produkt by zůstal zhruba na původní úrovni  $y$ , nebo by se mírně vychýlil v závislosti na tom, který ze dvou šoků by byl silnější.

Příčiny vzniku pozitivního nabídkového šoku a negativního poptávkového šoku můžeme souhrnně nazvat příčinami vzniku deflace. Z výčtu je však zřejmé, že ne všechny skutečnosti jsou škodlivé. Především u pozitivního nabídkového šoku se mnohdy jedná o situace, které hospodářství prospívají. Proto i někteří ekonomové hlavního proudu (např. Kohout, 2009) rozdělují deflaci na dobrou a špatnou. Všeobecně je však vnímána jako vážný ekonomický problém, který může snadno přerůst do tzv. deflační spirály, která již disponuje vlastní, těžko ovladatelnou dynamikou a může vést k výrazné destabilizaci celého ekonomického prostředí (Bárta, 2003).

## 2.3 Měření deflace

Vyjdeme-li z definice ČSÚ (2015a), která jednoduše říká, že deflace je záporná inflace, pak je nutné se zaměřit na měření inflace - všeobecného růstu cenové hladiny v čase. Jako dva nejběžnější způsoby měření pohybu cenové hladiny uvádí Jurečka (2010) měření pomocí indexu spotřebitelských cen či pomocí implicitního cenového deflátoru. Dalším, i když méně používaným indexem může být např. index cen výrobců (Řezníčková, 2013).

### 2.3.1 Index spotřebitelských cen (CPI)

Jak již název napovídá, měření inflace pomocí tohoto indexu se zakládá na sledování změny cen výrobků a služeb nakupovaných spotřebiteli za určité časové období. K tomuto je nutné sestavit určitý souhrn zboží a služeb, jež odráží aktuální stav cenové hladiny. Takovýto souhrn se nazývá spotřební koš, ve kterém se dle ČSÚ (2015b) v současné době nachází cca 700 reprezentativních položek, přičemž jednotlivým cenovým reprezentantům je přisouzena váha odpovídající podílu daného druhu spotřeby na celkové spotřebě

domácností. Jednotlivé položky spotřebitelského koše jsou roztrženy do 12 hlavních kategorií, mezi něž patří např. potraviny a nealkoholické nápoje, alkoholické nápoje a tabáky, odívání a obuv, doprava či vzdělávání (ČSÚ, 2015b). Měření inflace poté spočívá ve srovnání nákladů na nákup spotřebního koše v daném roce s náklady na stejný spotřební koš v roce základním. Jurečka (2010) tuto skutečnost vyjadřuje vzorcem 2.1:

$$CPI = \frac{\sum Q_0 \cdot P_1}{\sum Q_0 \cdot P_0} \cdot 100 \quad (2.1)$$

kde:

$Q_0$  = spotřební koš v základním období,

$P_0$  = ceny statků zahrnutých do spotřebního koše v základním období,

$P_1$  = ceny statků zahrnutých do spotřebního koše v roce, v němž měříme vývoj cenové hladiny.

Pokud by byla cenová hladina ve zkoumaném období konstantní, pak bude mít *CPI* hodnotu 100. Jakákoliv vyšší hodnota *CPI* vypovídá ve zkoumaném období o inflaci, a analogicky jakákoliv nižší hodnota vypovídá o deflaci (Jurečka, 2010).

### 2.3.2 Implicitní cenový deflátor (IPD)

Implicitní cenový deflátor se podle Klikové (2012) vypočítá jako podíl nominálního a reálného produktu, což vidíme ve vzorci 2.2:

$$IPD = \frac{\text{nominální HDP}}{\text{reálný HDP}} \cdot 100 \quad (2.2)$$

Logika výpočtu *IPD* je podobná jako logika výpočtu *CPI*, avšak na rozdíl od *CPI* nejsou v indexu zahrnuty pouze vybrané spotřební statky, nýbrž celý produkt ekonomiky. To činí z *IPD* přesnější indikátor cenového vývoje (Jurečka, 2010).

### 2.3.3 Index cen výrobců (PPI)

Také bývá označován jako cenový index vstupů. Jeho konstrukce je vhodná k prognózování inflace, jelikož lze předpokládat, že vývoj cen výrobních vstupů se s určitým spožděním promítne do cen finálních statků. Způsob jeho výpočtu je stejný jako u výpočtu *CPI*, avšak rozdíl je ve složení koše reprezentativních položek neobsahuje spotřební statky, nýbrž např. suroviny, energii, polotovary atp. (Řezníčková, 2013).

Mimo výše uvedené tři indexy se lze setkat i s mnoha dalšími, specializovanými. Mezi takové uvádí Jurečka (2010) například index exportních cen, index importních cen, index cen stavebních prací atd. Cenové indexy vypovídají o změnách cenové hladiny, avšak míru inflace či deflace ještě nevyjadřují. Ta je definovaná jako procentní změna cenového indexu za určité období a je jedno, zda použijeme *CPI*, *IPD* či jakýkoli jiný index (Jurečka, 2010). Obecnou podobu této skutečnosti vidíme ve vzorci 2.3:

$$\text{míra inflace/deflace} = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \cdot 100 \quad (2.3)$$

přičemž:

$I_t$  = hodnota cenového indexu v běžném období,

$I_{t-1}$  = hodnota cenového indexu v základním období.

## 2.4 Typy deflace

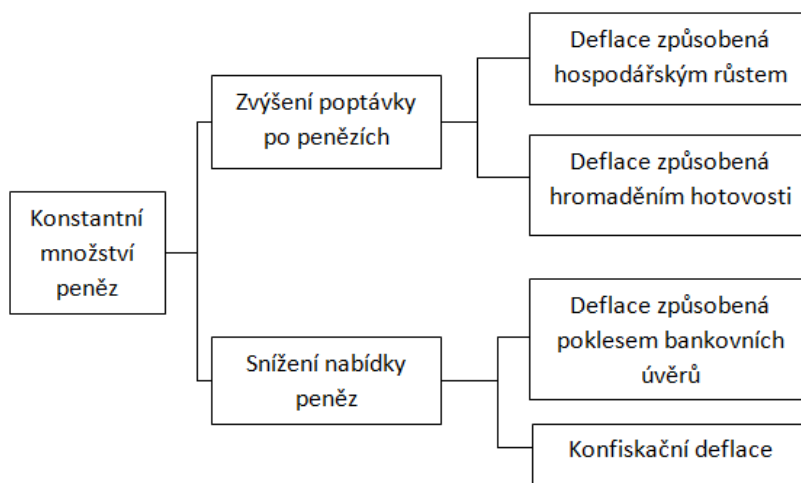
Tak jako se člení inflace na mnoho druhů, tak můžeme členit na mnoho druhů i deflaci. Následující podkapitoly se pokoušejí popsat ty typy deflace, se kterými je možné se při studiu literatury na toto téma setkat.

### 2.4.1 Typy deflace dle rakouské ekonomické školy

Z kapitoly věnované vzniku vyplývá, že její členění může být například na deflaci vzniklou na straně poptávky po penězích, či na straně nabídky peněz (pohledem rakouských ekonomů). Jako přesnější členění deflace na straně poptávky lze uvést deflaci způsobenou hospodářským růstem a deflaci vzniklou v důsledku hromadění hotovosti. Naopak na straně nabídky se jedná o deflaci vzniklou poklesem bankovních úvěrů a konfiskační deflaci. Jelikož byla definice těchto druhů již rozepsána, je v této podkapitole uveden pouze ilustrační graf 2.2:



**Graf 2.2: Typy deflace dle rakouské ekonomické školy.**



Zdroj: Vlastní zpracování.

Z pohledu ekonomů hlavního proudu může být další členění na deflaci vzniklou na straně agregátní nabídky, či na straně agregátní poptávky. Mechanismus vzniku již zde byl opět popsán. Zaměřme se tedy na další druhy deflace, s nimiž se lze v literatuře setkat. Bordo (2004) například dělí deflaci na dobrou, špatnou a hrozivou.

#### **2.4.2 Dobrá deflace**

Za dobrou deflaci považuje Bordo (2004) tu, která je způsobená pozitivním nabídkovým šokem. Aby však nevyústila do hospodářské recese, je nutné, aby byly splněny další podmínky. První podmínkou je relativně nízká inflace v předchozím období, čímž se zamezí prudkému cenovému výkyvu při přechodu do deflace. Druhou podmínkou je pružnost nominálních mezd, nebo alespoň takový růst produktivity práce, který pokryje zvýšené náklady spojené s růstem reálných mezd.

#### **2.4.3 Špatná deflace**

Špatná deflace je analogicky deflace způsobená negativním poptávkovým šokem zpravidla v období hospodářské recese. Poklesem agregátní poptávky při počáteční nízké úrovni inflace obvykle dochází k poklesu cenové hladiny. Pokud by však byla velikost inflace na počátku hospodářského cyklu na dostatečně velké úrovni, může se hospodářská recese projevit pouze dezinflací.

#### **2.4.4 Hrozivá deflace**

Bordo (2004) zmiňuje ještě jeden typ deflace, a to deflaci hrozivou. Takto označuje situaci, kdy se negativní poptávkový šok přenesse díky silně vyhocené špatné deflaci (spojené s růstem množství nesplacitelných dluhů a bankrotů) do negativního nabídkového šoku. Za takto vážnou situaci považuje konkrétně hospodářskou krizi ve 30. letech 20. století.

#### **2.4.5 Statistická a ekonomická deflace**

Netypickým rozdělením bychom mohli nazvat členění deflace podle Bárty (2003). Ten rozlišuje deflaci statistickou a ekonomickou. Za statistickou deflaci považuje tu, jejíž cenový pokles je způsoben mimořádnými a obvykle jednorázovými vnějšími vlivy. Pokud tyto vlivy odezní, cenový růst se obnoví. Za nebezpečnou považuje až deflaci ekonomickou, kdy se cenový pokles prosazuje pomocí více transmisních kanálů a začíná mít svoji vlastní dynamiku, která kvantitativně i kvalitativně přesahuje počáteční impuls. Jako spouštěče takovéto deflace uvádí: prudký pokles cen klíčových komodit nebo deflační vývoj v zemích hlavních obchodních partnerů, splasknutí bubliny na burzách a trzích nemovitostí, razantní liberalizace trhu práce nebo finančního trhu, rychlá apreciace měnového kurzu či převratné technologické změny probíhající souběžně ve více odvětvích (Bárta, 2003).

### **2.5 Důsledky deflace a vliv na hospodářský růst**

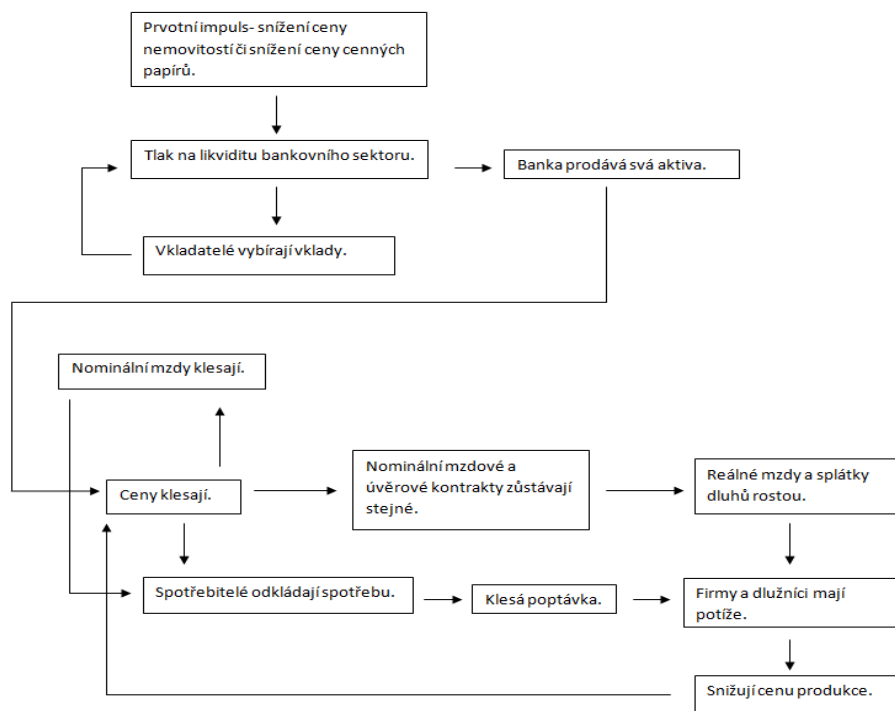
Ačkoliv se důsledky deflace bude zabývat celá následující kapitola věnovaná analýze dostupných informací na toto téma, shrneme zde alespoň obecně ty nejčastěji uváděné, ale také mechanismy, jakými působí na ekonomické subjekty a jak může ovlivňovat hospodářský růst. Mezi všeobecně nejčastější důsledek deflace či jako její největší hrozba je uváděno tzv. roztočení deflační spirály. Její vliv na hospodářský růst je prostřednictvím poklesu agregátní poptávky.

#### **2.5.1 Deflační spirála**

Detailní mechanismus spirály, či jak píše Bárta (2003) deflační pasti, je dle něj následující. Spouštěcím mechanismem bývá tlak na likviditu bankovního sektoru. Pokud například klesne cena nemovitostí či se sníží hodnota cenných papírů v portfoliích bank, začnou tyto banky svá aktiva prodávat, aby se zajistily proti ztrátám na zisku. To dále snižuje ceny

těchto aktiv a poškozují příslušné trhy. Poté nastává kritický okamžik, kdy začínají prosakovat informace o těchto problémech bank na veřejnost. Vkladatelé na nejistotu začínají reagovat vyzvedáváním vkladů, což nutí banky prodávat další aktiva. Pokud včas nezasáhne centrální banka jako věřitel poslední instance, hrozí roztočení spirály opakovaných útoků vkladatelů na banky. Za všeobecného nedostatku likvidity začíná opět většina cen klesat. Pokud se tomuto cenovému poklesu nepřizpůsobí kontrakty uzavřené v minulosti, dochází k výraznému přerozdělování bohatství od dlužníků k věřitelům, protože ceny klesají rychleji než nominální mzdové a úvěrové kontrakty. Reálné mzdy a reálné splátky dluhů rostou, což je nepříznivé pro firmy vyplácející mzdy a pro dlužníky celkově. Spotřebitelé odloží své nákupy v naději, že v budoucnu nakoupí ještě výhodněji. To je katastrofou pro firmy, kterým narůstají jak reálné náklady na mzdy, tak reálné splátky jejich dluhů. Zároveň slábne poptávka po jejich produkci. Ve snaze alespoň krátkodobě překlenout toto období, snižují cenu své produkce, čímž však dále zhoršují deflaci. Jelikož je dlouhodobý růst reálných mezd neudržitelný, dojde dříve či později k poklesu mezd nominálních, na což zareagují domácnosti přehodnocením svých očekávání a poklesem jejich poptávky, čímž vzniká další kolo tlaků na cenový pokles. Celý tento mechanismus tak vyvolává obtížně předvídatelné procesy, na jejichž konci je silná nestabilita ekonomiky, hluboká nedůvěra veřejnosti v bankovní systém, bankroty firem, vysoká nezaměstnanost, všeobecný nedostatek likvidity a velmi vysoké náklady na obnovu integrity hospodářství. Pokusme se celý tento systém z důvodu zpřehlednění zachytit grafem 2.3:

**Graf 2.3: Princip deflační spirály.**



Zdroj: Bárta (2003), vlastní zpracování.

Z grafu 2.3 je patrné, že mechanismus deflační spirály se zpřehlednit nepovedlo a že je její princip poměrně složitý.

Obdobně definuje deflační spirálu i ČNB (2015a). Oproti Bártovi (2003) však za příčinu vzniku považuje nedostatečnou poptávku, a ne tedy tlak na likviditu bankovního sektoru. Následky vyplývající z nedostatečné poptávky, tedy snížení cen, zisků, mezd či odklad spotřeby pak ČNB (2015a) i Bárta (2003) popisují podobně. Pokud se pokusíme zjednodušit výše popsany mechanismus do několika vět, lze využít poznatků Kufy (2006). Jestliže dojde k poklesu cen, spotřebitelé zabudují klesající cenovou hladinu do svých očekávání. V tuto chvíli začnou spotřebitelé odkládat výdaje ve vidině dalšího poklesu cen. Slabší poptávka nutí výrobce k dalšímu snižování cen, čímž se dává do pohybu sestupná spirála produktu a poptávky.

Rozdíl mezi jednotlivými definicemi deflační spirály je tedy v pohledu na prvotní impuls jejího vzniku. Další její postup je již pak v zásadě popisován obdobně. Za faktor, který deflační spirále dodává dynamiku, lze považovat odklad spotřeby v důsledku zabudování poklesu cenové hladiny do očekávání spotřebitelů.

S poklesem cen se pojí další důsledky neboli náklady deflace. Kufa (2006) uvádí redistribuční ztráty a nepříznivý vliv na finanční systém.

### **2.5.2 Redistribuční ztráty**

Tyto ztráty souvisejí s mírou očekávání deflace. Pokud je deflace očekávaná, dokáží se ekonomické subjekty proti této ztrátě relativně zabezpečit. Proces vzniku těchto nákladů demonstrovuje Kufa (2006) na vztahu věřitel-dlužník.

Jestliže dlužník neočekává budoucí deflaci, pak se v případě takového cenového vývoje zvyšuje reálná hodnota jeho splátek. Redistribučním efektem je tedy přesun reálné hodnoty od dlužníka k věřiteli. Ačkoli se může zdát, že věřitel je ten, který získává, platí tato situace pouze do doby, dokud je dlužník schopen dostát svým závazkům. Pokud reálná hodnota všech závazků dlužníka překročí jeho platební schopnost, tento se stává insolventním a ztrácet začíná také věřitel.

Jiný druh redistribuční ztráty může nastat z důvodu asymetrické rigidity nominálních mezd, a týká se vztahu zaměstnavatel-zaměstnanec. Zaměstnancům rostou reálné mzdy, kdežto zaměstnavatelům náklady. Tím logicky klesá jejich zisk a státu odvedou nižší částky z daní z příjmu právnických osob. Jelikož jsou výdaje státu relativně fixní, povede pokles příjmu ke vzniku deficitu státního rozpočtu. Ten se bude muset pravděpodobně zadlužit, což můžeme označit jako třetí případ redistribučního efektu deflace.

### **2.5.3 Vliv na finanční systém**

Vliv deflace na finanční systém je již popsán u mechanismu deflační spirály. Bárta (2003) i Kufa (2006) jej shodně popisují jako důsledek neschopnosti splácení úvěrů (vlivem redistribučního efektu). Jestliže zároveň klesá cena aktiv držných v zástavách bank, banky jsou nuceny z důvodu dodržení kapitálové přiměřenosti omezit poskytování úvěrů, či dokonce prodat držená aktiva. To vede k dalšímu snížení jejich ceny. Jestli se také vkladatelé začnou ve větší míře dožadovat vrácení svých vkladů, je stabilita finančního systému otřesena a podkopává stabilitu celé ekonomiky. Nelehká situace bankovního sektoru může donutit centrální banku k expanzivní měnové politice ve snaze o povzbuzení úvěrů a investic pomocí snižování úrokových měr. Ty se však mohou přiblížit k nulové

hranici, čímž by došlo k nárůstu hrozby neúčinnosti monetární politiky na ovlivňování agregátních veličin.

## **2.6 Shrnutí teoretických poznatků**

V předchozích kapitolách byly popsány různé definice deflace. Tyto definice se dají rozdělit do dvou hlavních skupin. První skupina definic vidí deflaci jako pokles agregátní cenové hladiny, kdežto druhá skupina deflaci spatřuje ve snížení nabídky peněz. Další rozpor lze nalézt v pohledech na vznik deflace. Ekonomové rakouské ekonomické školy uvádějí 4 konkrétní situace, díky kterým může deflace vzniknout. Naproti tomu ekonomové hlavního proudu přisuzují vznik deflace obecně výkyvům na straně agregátní nabídky či poptávky, jejichž příčin může být mnoho. Třetím zjištěným rozporem jsou různé názory na škodlivost deflace. Zatímco rakouská ekonomická škola považuje deflaci za ozdravný proces, tak ekonomové hlavního proudu vidí v deflaci velkou hrozbu.

Dále bylo v teoretické části vysvětleno měření pohybu všeobecné cenové hladiny pomocí cenových indexů. Vybrány byly 3 nejpoužívanější, a to index CPI, IPD a PPI. Předposlední kapitola byla věnována popisu nejčastějších typů deflace, se kterými se lze při studiu odborné literatury setkat. Bylo zjištěno, že ne každá deflace je špatná. Jelikož se však současná ekonomie zaměřuje na deflaci jako na hrozbu, byly v poslední kapitole teoretické části popsány důsledky špatné deflace a její implicitní vliv na ekonomický růst. Tento vliv byl shledán jako negativní, a to především kvůli poklesu agregátní poptávky, který je způsoben roztočením deflační spirály, destabilizací finančního sektoru či redistribučními ztrátami.

### 3 Důsledky deflace v empirické literatuře

Následující podkapitoly budou čerpat z výzkumných prací, které se zabývaly deflací jako takovou, nebo jejími důsledky, a budou se snažit popsat chování spotřebitelů v deflačním prostředí. Určit, co je příčinou a co důsledkem, je z podstaty deflační spirály těžké. Cílem této kapitoly však není stanovit, zda se jedná o příčinu nebo důsledek, ale shrnout možné chování spotřebitelů ve vztahu k deflaci, které bude v praktické části transformováno do hypotéz a ověřeno. Již z teoretické části je zřejmé, že negativní důsledky či škodlivost deflace je zaviněna především odkladem spotřeby, redistribučními ztrátami a tendencí poškozovat finanční systém. Někteří autoři však považují za škodlivější antideflační politiku. Otázkou zůstává, zda je škodlivější deflace, nebo boj proti ní. Tímto tématem se zabýval Šíma (2002). Podívejme se tedy nejprve na některé důsledky antideflační politiky.

#### 3.1 Důsledky antideflační politiky

Více než samostatnou deflaci považuje např. Šíma (2002) za mnohem škodlivější politiku, která se deflací snaží zabránit. Deflaci rozděluje stejně jako ostatní představitelé rakouské školy podle způsobu jejího vzniku a ke každé uvádí teoretické následky boje proti ní. Použitím měnové expanze ve snaze zabránit deflaci, která vznikla v **důsledku hospodářského růstu**, dochází dle autora k níže uvedeným 3 skutečnostem:

- a) narušení cenového systému, a tedy mylné tržní koordinaci, plýtvání a nastartování hospodářského cyklu;
- b) příjmy, které by odpovídaly zvýšené produktivitě účastníků trhu, budou v důsledku expanzivní měnové politiky redistribuovány, tj. odměna za výkon bude závislá na způsobu uvedení peněz do oběhu;
- c) nezaměstnanost, která by postihla pouze ty, kteří si vydobyli nepružnost mezd směrem dolů (např. členstvím v odborech), se zamaskuje rozptýlením destruktivních dopadů antideflační politiky na všechny účastníky trhu.

ad a) Monetární expanzí je zabráněno poklesu cen na úroveň vytvořenou trhem, ale uměle je udržována cena vyšší, díky čemuž zůstávají podnikům stejné tržby i při snížení poptávky. Podniky tak nejsou nuceny zvyšovat produktivitu a dochází k plýtvání. Podle Řepíka (2012) nedochází k narovnání cen podle preferencí spotřebitelů, likvidaci chybných investic a tím tedy ani k uzdravení ekonomiky.

ad b) Podnik, který by si i při nižší cenové hladině udržel díky vysoké produktivitě dostatečně velké tržby, bude poškozen monetární expanzí skrze snížení kupní síly peněz. „Nové peníze“, jejichž reálná kupní síla je relativně vysoká díky nízké cenové hladině, obvykle dostanou jako první banky. Než se dostanou do podniků či ke spotřebitelům, obvykle je již cenová hladina vyšší a tím pádem reálná kupní síla nižší (Šíma, 2002).

ad c) V prostředí klesající cenové hladiny je logickou věcí i pokles mezd, a to nejen nominálně, ale reálně tomu tak být nemusí. Mises (1996) kritizuje odbory za bránění poklesu mezd v období deprese a tím tvoří z nezaměstnanosti masivní a trvalý fenomén. Dle něj se ekonomika nemůže vrátit do rovnováhy, dokud se ceny a mzdy nepřizpůsobí množství peněz v oběhu.

Negativa boje proti deflaci způsobené **poklesem bankovních úvěrů** popisuje Šíma (2002) jako odstranění tlaku na poctivé poskytování bankovních služeb a tím implicitně k poškození systému soukromého vlastnictví. Ke snížení nabídky úvěrů obvykle dochází v situaci, kdy se banka obává o svou likviditu z důvodů nadměrných výběrů jejích klientů. Ve snaze zvýšit své rezervy kvůli uspokojení svých klientů tedy „přiškrtní“ tok úvěrů. V této situaci napadá autor samotný systém částečných rezerv, kvůli kterému hrozí lavinovitý rozklad celého bankovního systému. Autorem preferovaný systém se 100% krytím depozit nic takového neohrozí. Jak doslovně uvádí na velmi názorném příkladu:

*„tato situace je analogická situaci, kdy si člověk uloží do úschovny na nádraží kufr (identický s kufry ostatních klientů), dostane potvrzení, na němž úschovna slibuje na požádání okamžitě kufr vydat, ale majitel úschovny se rozhodne obohatit tím, že vystaví a prodá potvrzení o uložení neexistujících kufrů (rozhodne se fungovat na částečných rezervách), a pak jen doufá, že všichni klienti nepřijdou najednou, neboť by došlo k odhalení jeho podvodu. I kdyby poté jakýkoli profesor se zaměřením na fungování úschoven kufrů fungujících na moderním systému částečného krytí tvrdil, že kufrů k pokrytí stále rostoucího objemu stvrzenek opravňujících k vyzvednutí kufrů v ekonomice není prostě dostatečné množství, každému by bylo hned jasné, že problém nespočívá v malém množství kufrů, nýbrž v existenci falešných stvrzenek“ Šíma (2002, s.545).*

Proti monetární expanzi, která se snaží zabránit hromadným výběrům při bankovní-úvěrové deflaci, se staví i Řepík (2012). Díky záchranným opatřením nedojde k odstranění bank, které u klientů ztratily důvěryhodnost, ostatní banky se nestanou opatrnějšími a je tak zabráněno ozdravení finančního systému.



Kritickým přístupem k antideflační politice přistupuje i Mises (1996), který říká, že pumpování peněz do ekonomiky nemůže být prostředkem jak zabránit krizi, a to i přes krátkodobé zdání pozitivního vlivu. Naopak dochází k postupnému zhoršení situace. Stejným pohledem se na přísun dalších peněz do ekonomiky dívá Reisman (2009). Krize podle tohoto autora navrácí ekonomiku zpět do rovnováhy a snaha centrálních autorit bojovat proti ní pomocí přísunu peněz je jen „rozbuškou pro další krize“.

Boj proti deflaci, jež vznikla v **důsledku hromadění hotovosti**, nazývá Šíma (2002) „*nanejvýš pochybným, a z hlediska ekonomické vědy naprosto mylným*“. Situaci znázorňuje na příkladu člověka, který se pokouší nahromadit kupní sílu (z důvodu, který je pro něj důležitý), tím neuskuteční některé své nákupy a tím tedy ovlivňuje určitý trh stejně jako např. změnou svých preferencí. Na to reaguje centrální banka doplněním likvidity ve snaze tento určitý trh opravit a vyrovnat cenovou hladinu. Nové peníze však pravděpodobně dostanou jiní lidé, kteří uskuteční nákupy podle svých preferencí, a k nárůstu cen tak dojde ve zcela jiném sektoru, než ve kterém peníze původně chyběly.

Pokud vláda přistoupí k deflační politice a začne lidem omezovat používání hotovosti (tj. **konfiskační deflace**), dochází dle Šímy (2002) k zabránění ustanovení cen na smysluplné struktuře, dalšímu kolu plýtvání a vzniku motivace opustit peněžní prostředí ekonomiky a místo toho se uchýlit k neefektivnímu barterovému obchodu. V žádném případě se nejedná o dobrovolné rozhodnutí lidí, nýbrž za státem zinscenovanou krádež (Reisman, 2003).

### 3.2 Deflace v Japonsku

Mnoho zkušeností s deflací má Japonsko. Ta se zde objevila již v polovině 90. let a trvá již prakticky dvě desetiletí. Tehdejší hospodářskou situaci, která později vyústila do deflace, přehledně shrnuje např. Kudláčková (2012).

Po druhé světové válce zažívalo Japonsko prudký rozmach. Velkou měrou se na tom podílel export do válkou zasažených zemí. Japonsko tak dlouhodobě vykazovalo kladnou obchodní bilanci, což v průběhu 80. let vedlo ke značnému posilování jenu vůči dolaru. Aby tomuto posilování nedocházelo, začala centrální banka Japonska snižovat diskontní sazbu. Tato uvolněná měnová politika se odrazila ve vyšší poptávce po nemovitostech a akciích. Japonský akciový index Nikkei se podle Horské (2002) mezi léty 1987-1990 dvojnásobil, a podle Kudláčkové (2012) dokonce od roku 1986

ztrojnásobil. Také ceny pozemků se prudce zvyšovaly - mezi léty 1970-1991 vzrostly dokonce 5x. V tuto dobu začala mít centrální banka oprávněně obavy z přehřátí trhu s aktivy a rozhodla se zpřísnit měnové podmínky zvýšením diskontní sazby na 6% během let 1989-1990. Horská (2002) navíc uvádí současné uvalení limitu na poskytování komerčních bankovních úvěrů a zavedení povinnosti bank udržovat alespoň minimální kapitálovou přiměřenost. Restriktivní politika však přišla pozdě. V roce 1991 došlo dle Kudláčkové (2012) k prasknutí bubliny na trhu aktiv, což znamenalo počátek snižování jejich cen, a také počátek ekonomických problémů.

Ekonomickými problémy Japonska se zabývá velmi mnoho autorů. Většinou se však jedná o nejrůznější ekonometrické analýzy (např. Širůček, 2013), modely zkoumající účinnost použitých protideflačních opatření (např. Kufa, 2006) či hledání empirické korelace mezi vývojem cenové hladiny a hospodářským růstem (např. Řepík, 2012). Pro účely této práce je však nutné analyzovat chování tamějších spotřebitelů.

Horská (2002) se zmiňuje v souvislosti s poklesem cen nemovitostí po prasknutí bubliny s redistribucí kapitálových výnosů od věřitelů k dlužníkům. Finanční situace dlužníků se destabilizovala, a k poklesu množství úvěrů tak došlo nejen na nabídkové straně kvůli úvěrovým limitům bank, nýbrž i na straně poptávky po úvěrech. Také rostoucí míra nezaměstnanosti a nepříznivý demografický vývoj se projevila na chování spotřebitelů. V obavách z poklesu životní úrovně ve stáří zvyšovali své úspory, držené převážně v likvidní formě, což oslabovalo domácí poptávku a podniky omezily svoji investiční aktivitu na minimum. Dále Horská (2002) uvádí, že očekávání ekonomických subjektů v žádném případě nepočítala s cenovým růstem, ale spíše s poklesem či eventuálně se stagnací. Paradoxně se na tom podílela vysoká důvěryhodnost Japonské centrální banky při provádění protiinflační politiky. Pozdější uvolňování likvidity a snížení úrokových sazeb téměř na nulu již nepřinesly výrazné zlepšení. Ekonomika Japonska se tedy propadla do deflace a pasti likvidity zároveň (Horská, 2012).

Na deflaci však měly vliv také faktory na straně nabídky. Kudláčková (2012) zdůrazňuje, že ceny zboží klesaly především u produktů, které čelily silné zahraniční konkurenci. Při výčtu faktorů stojících za deflací na straně nabídky by bylo chybou neuvést technologický pokrok (Saxonhouse, 2006).

Zajímavým jevem bylo samovolné odstranění strnulosti mezd směrem dolů. Kurodi a Yamamoto (2007) prokázali tuto strnulost v období 1993-1998, avšak po roce 1998

začaly nominální mzdy (avšak také reálné) klesat. Možnou příčinou se jeví být hlubší zakořenění deflace do spotřebitelských očekávání a pochopení, že pokles nominální mzdy neznamená automaticky i pokles mzdy reálné.

### 3.3 Deflace v ČR

Deflační tendence se začínají v poslední době objevovat jak v samotné České republice, tak v celé Evropské unii. O situaci v ČR svědčí netypický krok centrální banky, která dne 7. 11. 2013 začala používat devizový kurz jako nový nástroj v režimu cílování inflace. Konkrétně se jedná o závazek: „*bránit přílišnému posílení kurzu koruny pod úroveň 27 CZK/EUR svými intervencemi na devizovém trhu, tj. prodejem korun a nákupem cizích měn.*“ Na slabší straně hladiny 27 CZK/EUR však nechává ČNB kurz pohybovat dle vývoje nabídky a poptávky na devizovém trhu (ČNB, 2015b).

K tomuto se centrální banka po zhruba ročním avizování odhodlala ve snaze zabránit nárůstu nezaměstnanosti, snížení příjmů a spotřeby domácností, stejně jako zisků a investic firem, ke kterému by docházelo i nadále, pokud by ČNB zůstala pouze u svých původních nástrojů (ČNB, 2014). V takovém případě by zároveň mohlo dojít k výraznému posilování koruny a zesílení protiinflačních tendencí, což by pomohlo ekonomice do další možné vlny recese. Či do deflace. Jinými slovy - centrální banka chce zabránit podstřelení inflačního cíle, a jelikož je podstřelení tak velké, že se inflace nachází poblíž nuly, zároveň tím brání i deflaci.

Tento netradiční nástroj hodlá centrální banka používat tak dlouho, dokud nezíská jistotu, že riziko podstřelování inflačního cíle (2%) významně kleslo. Na zasedání dne 26.3. 2015 bylo konstatováno, že banka neukončí používání kurzu až do horizontu měnové politiky, a tedy ne dříve než ve druhém pololetí 2016. Na tomto zasedání bylo však i nově konstatováno, že se zvýšila pravděpodobnost posunutí hladiny kurzového závazku (ČNB, 2015c).

Při analýze tvrzení představitelů centrální banky můžeme dojít k následujícím důvodům, proč je deflace hrozbou. Tomšík (2013) tvrdí, že pokud se ekonomika dostane do deflace, nikdy nemáte zaručeno, že se z ní jen tak lehce dostane. Také vede k poškození nejchudších obyvatel, protože tito lidé, mající své půjčky, hypotéky a fixní platby, ztrácí kupní potenciál, čímž dochází k poklesu poptávkového růstu, a lidé ztrácejí místa. Naopak Řežábek (2014) považuje interpretaci krátkodobého prokmitu do deflace za zbytečně

dramatickou. Důležité je držet se dlouhodobých trendů. Dlouhodobé snižování cen považuje za příjemné pro spotřebitele pouze v prvním kole. V druhém kole dochází k tomu, že se snižují zisky, nebo se podniky dostávají do ztráty. Díky tomu následuje propouštění nebo snižování platů, což snižuje příjmy státu, který hledá úspory například na dávkách či důchodech (Singer, 2013). Negativní pohled na deflaci sdílí také Holub a Král (2013), kteří prakticky varují před tím samým. V deflaci se peníze stávají nejvýnosnějším aktivem kvůli jejich rostoucí reálné hodnotě. Lidé tak raději drží peníze, než aby investovali. To nutí firmy propouštět, příjmy lidí se dále snižují a jejich dluhy se stávají tíživější. Tuto situaci nazývají autoři spirálou, která vede ke stále většímu poklesu, a ze které je obtížné se dostat.

### **3.4 Shrnutí důsledků deflace**

Shrnutí vlivu deflace na spotřebitele či vlivu spotřebitele na deflaci vychází z výše uvedených analýz prací různých autorů, ale také z kapitoly věnované teoretickému vymezení důsledků deflace. Zjištěné skutečnosti jsou:

- spotřebitelé si v prostředí klesající cenové hladiny vytváří očekávání o dalším poklesu;
- spotřebitelé odkládají spotřebu;
- při neočekávané deflaci dochází k přerozdělení bohatství od dlužníka k věřitelům;
- mzdy spotřebitelů jsou asymetricky rigidní směrem dolů;
- spotřebitelé raději drží likvidní peníze, místo aby investovali.

Jak bylo uvedeno v úvodu této kapitoly, je toto shrnutí vytvořeno kvůli následné transformaci v hypotézy, které budou v praktické části ověřeny.

## 4 Dotazníkové šetření

Nyní se dostáváme k praktické části této práce, ve které se pomocí socioekonomického výzkumu pokusíme ověřit skutečnosti související s deflací, které jsme zjistili v předchozí části této práce. Socioekonomický výzkum lze rozdělit dle Reichela (2009) do dvou základních strategií, a to na výzkum kvantitativní, nebo na kvalitativní.

Kvalitativní přístup v sobě zahrnuje řadu postupů, které se snaží najít porozumění zkoumanému sociálnímu problému. Jejich jedinečnost není pouze v tom, že pracují s neměřitelnými charakteristikami, ale také ve snaze zachytit daný problém v co možná nejkomplexnější podobě, včetně jeho vztahů s dalšími aspekty. Takovéto údaje lze získat hlubokým a dlouhodobým kontaktem v terénu.

Kvantitativní přístup naproti tomu předpokládá, že zkoumané fenomény jsou jistým způsobem měřitelné či uspořadatelné. Informace získané v co možná nejvíce porovnatelné a kvantifikovatelné podobě jsou dále analyzovány statistickými metodami se záměrem ověřit platnost představ o existenci určitých vztahů uvnitř zkoumaného fenoménu (Reichel, 2009).

Jelikož fenomén deflace postihuje společnost jako celek a ne pouze určitou její část, která by se dala zkoumat detailně a hloubkově pomocí kvalitativního výzkumu, je pro výzkum v této práci zvolen přístup kvantitativní. Shrňme-li skutečnosti tohoto typu výzkumu uváděné Reichlem (2009, s. 41) do jedné věty, pak lze říci, že se jedná o zkoumání předpokládaných vztahů či ověřování hypotéz majících mnoho aspektů, které lze provést poměrně rychle na mnoha objektech, a to s možným zobecněním výsledků relativně nezávislých na subjektivním pohledu výzkumníka, což se pro zkoumání fenoménu deflace jeví jako velmi efektivní.

Velmi zajímavým by však zcela jistě také bylo zkoumat fenomény deflace metodami kvalitativního výzkumu. Chování spotřebitele, které je velmi důležitým prvkem v deflačním prostředí a které ovlivňuje celou řadu věcí, by jistě zasloužilo kvalitativní výzkum. Spotřebitelé mnohdy jednají impulsivně, stabilní cenovou hladinu očekávají implicitně, aniž by si to uvědomovali atp. Najít mezi takovýmto chováním souvislosti či vzorce, jež by se daly zobecnit, by bylo bezesporu zajímavé. Bohužel je provedení kvalitativního výzkumu např. pomocí mnohonásobné případové studie (Hendl, 1999) na dostatečném počtu respondentů tak časově náročné, že je od něj upuštěno. Výzkum pro tuto práci tedy bude kvantitativní.

O kvantitativním výzkumu říká Disman (2011) to, že nejde o nic jiného než o testování hypotéz. Podívejme se tedy nyní na hypotézy a její druhy podle tohoto autora.

## 4.1 Hypotéza

Ke stanovení hypotézy se lze dobrat použitím dvou metodických postupů, a to buď dedukce, nebo indukce.

Deduktivní metoda vychází z předem známé teorie či obecně formulovaného problému. Tento teoretický či praktický problém je následně přeložen do formy hypotézy, které jednoznačně určují, jaké vazby mezi proměnnými bychom měli najít. V případě, že je při sběru a následné analýze dat nalezneme, je hypotéza označena za pravdivou či potvrzenou. V opačném případě hypotézu zamítáme.

Induktivní metoda je naproti tomu značně odlišná. Počáteční fází tohoto postupu je pozorování, ve kterém pátráme po jistých pravidelnostech či vzorcích, které existují v objektivní realitě. Objevené pravidelnosti následně popíšeme ve formě předběžných závěrů, které ověřujeme opětovným pozorováním. Konečným výsledkem je vznik nové teorie.

Jelikož v této práci vycházíme z předem daných teoretických poznatků a navíc i z některých empirických prací používajících tuto teorii, je zřejmé, že při stanovení hypotézy budeme používat metodu deduktivní.

Sestavení kvalitní hypotézy se řídí některými pravidly. Vyjdeme-li z definice hypotézy Reichla (2009), která říká, že hypotéza je domněnka o existenci vztahu mezi dvěma či více jevy, tak by měla svojí formulací předjímat určitý vztah, který je možné empiricky ověřit. Tím tedy podle tohoto autora tvoří jakousi spojnici mezi teoretickou a empirickou složkou poznání, a jak její pozdější verifikace (potvrzení), tak falsifikace (vyvrácení) jsou z vědeckého hlediska stejně cenné. Jako příklad nepotvrzení hypotézy, a přesto vzniku cenného objevu uvádí Reichel (2009, s. 60) výzkumnou činnost Járy Cimrmana, při které byla hypotéza o vzniku zlata pomocí foukání cigaretového dýmu do umyvadla s vlažnou vodou vyvrácena. Takto bylo naprosto správným vědeckým způsobem objeveno, kudy cesta nevede.

Členění hypotéz je různé. Pro účel této práce budeme vycházet z Reichla (2009), který člení hypotézy na vstupní, pracovní a statistické. Jedná se o vertikální členění, tzn. vstupní hypotéza je rozložena na několik pracovních hypotéz a tyto jsou dále

rozloženy na hypotézy statistické. Vstupní hypotéza má podobu obecné úvahy, kterou ještě není možno bezprostředně verifikovat. Jedná se pouze o nastínění směru zkoumání. Pracovní hypotéza je již konkretizace vstupní hypotézy. Vyjadřuje vztahy mezi určitými vlastnostmi zkoumaného objektu a je zřejmé, že vstupní hypotéza je rozložena na celý soubor pracovních hypotéz. Tento soubor by v ideálním případě měl postihovat všechny proměnné v jejich hypotetických vztazích, což je však v praxi obtížné. Je však nutné, abychom si byli rozumně jistí, že jsme vybrali alespoň ty nejdůležitější proměnné, které ovlivňují zkoumaný problém, a zároveň se vyhnuli sběru informací, které nutně nepotřebujeme (Disman, 2011). Zpřesněním pracovní hypotézy do takové míry, že již obsahuje pouze přesný výrok, který bude na základě analýzy empirických dat potvrzen či nikoli, vzniká statistická hypotéza. Jak píše Reichel (2009), někdo mezi pracovní a statistickou hypotézou nerozlišuje a vidí formulaci pracovní hypotézy v natolik exaktní podobě, že slouží i jako hypotéza statistická.

## **4.2 Výběrový soubor**

Po stanovení hypotéz, které se chystáme verifikovat, následuje výběr tzv. výběrového souboru, což je množina objektů, kterých se výzkum týká a na které se výsledky vztahují (Reichel, 2009). Skupiny, o které se v socioekonomickém výzkumu zajímáme, rozhodně nejsou malé. V kvantitativním výzkumu zkoumáme dle Dismana (2011) celou skupinu jen velmi zřídka, zpravidla jen při sčítání lidu. Většina kvantitativního výzkumu je založena na studiu pouze některých členů skupiny a následné aplikaci získaných poznatků na zbývajících členy. Subjekty dotčené výzkumem zařazuje do dvou skupin, které nazývá vzorek a populace. Vzorek definuje jako skupinu jednotek, které skutečně pozorujeme, a o populaci hovoří jako o souboru jednotek, o kterém předpokládáme, že pro něj jsou naše závěry platné. Zde je dobré zmínit, že Disman (2011) píše pouze o populaci, kdežto Reichel (2009) zavádí kromě populace i pojem základní soubor. Populaci neboli cílový soubor definuje jako množinu objektů, kterých se výzkum týká, a na které se získané výsledky dají vztáhnout. Předpokládá však, že ne všechny objekty zkoumání budou dostupné. Z tohoto důvodu je nutné dále stanovit základní soubor, což je podobný souhrn objektů jako u populace, zmenšený však o nedosažené či nedosažitelné jednotky. Z tohoto souboru je následně sestaven výběrový, který je již předmětem zkoumání a jehož výsledky lze zpětně zobecnit jak na soubor základní, tak i cílový.

Jelikož tedy nebudeme zkoumat celou populaci, nýbrž pouze její část, nemusí být výsledky zcela zobecnitelné. Jako názorný příklad uvádí Disman (2011) otázku, kolik vran je nutno pozorovat, abychom mohli tvrdit, že jsou všechny černé. Je zřejmé, že stoprocentní jistotu budeme mít pouze tehdy, pokud budeme pozorovat vrány všechny, což je však nereálné. Reálně se budeme muset spokojit pouze s tvrzením, že většina vran je černá. Tímto příkladem autor demonstruje skutečnost, že redukovaná analýza reality vede k tvrzením pravděpodobnostního charakteru.

Stěžejním úkolem této kapitoly je v souladu s Dismanem (2011) najít postup, pomocí kterého získáme zkoumáním výběrového souboru (vzorku) takové výsledky, které bychom získali zkoumáním celé populace. Proto je nutné, aby struktura vzorku imitovala složení populace tak přesně, jak jen to je možné. Sestavení výběrového souboru z celé populace dosáhneme pomocí tzv. výběrových postupů. Takovýchto postupů je poměrně hodně, avšak Reichel (2009) se detailně zaměřuje na ty běžně užívané, což jsou výběry náhodné, pravděpodobnostní a výběry záměrné, nepravděpodobnostní.

### **Náhodný, pravděpodobnostní výběr**

Podstatou tohoto výběru je to, že každý prvek či jednotka základního souboru má stejnou šanci (pravděpodobnost) stát se prvkem souboru výběrového. Reprezentativita výběru je tedy založena na principu náhodnosti. Praktické dodržování náhodnosti se nejčastěji provádí pomocí metod náhodného výběru prostého, stratifikovaného, skupinkového či víceetapového.

Prostý náhodný výběr je prováděn tak, že z uspořádaného, popř. očíslovaného celkového seznamu prvků (základního souboru) se jednotky určují losem, či pomocí vygenerování náhodných čísel. Tento postup zcela eliminuje ovlivnění výběru výzkumníkem.

Náhodný výběr stratifikovaný probíhá ve dvou krocích. Nejprve je nutno nahlížet na základní soubor jako na množinu tvořenou určitými podsoubory (vrstvami). Tyto vrstvy se vyznačují tím, že jejich prvky mají jednu či více společných vlastností (např. věk, vzdělání, pohlaví). Volba vrstev vychází z výzkumného záměru a při stanovování je tedy nutné brát ohled na hypotézy. Ve druhém kroku je poté v každé vrstvě proveden náhodný výběr. Pokud jsou u základního souboru známy proporce jednotlivých proměnných (např. počet jedinců určitého věku), lze je použít i pro výběrový soubor. Takovýto postup



sice snižuje náhodnost, avšak zároveň zvyšujeme podíl relevantních reprezentantů ve výběrovém souboru. Takovýto postup se nazývá proporcionální. Jeho opak, tedy postup neproportionální, záměrně využívá neúměrný počet jednotek ze základního souboru, což posléze přispívá např. k přesnější komparaci.

Skupinkový náhodný výběr vyžaduje 3 kroky. Nejprve je opět nutné rozdělit základní soubor do podsouborů (shluků), ale tyto podsoubory jsou oproti vrstvám u stratifikovaného výběru většinou přirozeného původu. Od sebe se výrazně neliší a v zásadě jsou i vzájemně zastupitelné. Vnitřně jsou však poměrně heterogenní. Typickým příkladem je rodina. Ve druhém kroku dochází k náhodnému výběru z těchto shluků a v kroku posledním jsou všechny prvky těchto vybraných shluků zařazeny jako samostatné jednotky do výběrového souboru.

Poslední metodou náhodného pravděpodobnostního výběru je vícestupňový náhodný výběr. Jeho první dva kroky jsou shodné s prvními kroky u skupinkového náhodného výběru, tj. vytvoření shluků a náhodný výběr z nich. Ve třetím kroku poté dochází k náhodnému výběru pouze některých jednotek z těchto shluků.

### **Záměrný, nepravděpodobnostní výběr**

Tento typ výběru nezaručuje každému prvku základního souboru stejnou pravděpodobnost stát se prvkem souboru výběrového. Hojně využívaným typem nepravděpodobnostního výběru u rozsáhlých populací je v sociologických výzkumech tzv. kvótní výběr.

Princip kvótního výběru spočívá v tom, že je výběrový soubor tvořen podle poměrů četnosti výskytů jednotlivých vlastností v základní populaci. Tuto poněkud kostrbatou definici vysvětluje Disman (2011, s. 94) zcela názorně, a to slovy „*když je v populaci řekněme 51% žen, tak vyberu také 51% žen do vzorku, a když je v populaci 12% osob nad 65 let věku, vyberu do vzorku také stejné procento starých osob.*“ Jednotlivými vlastnostmi obvykle bývají některé sociodemografické ukazatele, jako např. pohlaví, věk, vzdělání, bydliště, příjem atp. Volba relevantních znaků pochopitelně plyne z předem stanovených hypotéz. Je evidentní, že kvótní výběr lze uskutečnit pouze v případě, známe-li podíly zvolených znaků v základní populaci. Určení jejich kvót poté vychází z běžně dostupných statistických ukazatelů.

Často bývají kvóty dimenzovány ve vzájemných vazbách, tj. například nalezený podíl mužů v populaci je doplněn jejich podílem na jednotlivých typech vzdělání a to ještě v různých věkových kategoriích. Stejně podíly jsou poté dodrženy u výběrového souboru. Je zřejmé, že tento způsob vytváří daleko přesnější model základní populace, avšak jeho nevýhodou je přílišná složitost. V praxi je běžně používaná kombinace 4-7 znaků.

Další metodou výběru je systematický výběr. Tuto metodu někteří zařazují mezi náhodný pravděpodobnostní výběr, jako např. Hendl (2004), a někteří jej z pohledu rozčlenění do těchto kategorií vůbec nezařazují (např. Chráska, 2007). Jelikož jej však Reichl (2009) zařazuje mezi metody záměrného nepravděpodobnostního výběru a jelikož z něj vycházíme po celou sekvenci stanovení výběrového souboru, přijmeme toto zařazení i my. Podstatou této metody je výběr jednotek ze seznamu základního souboru, při kterém nejprve náhodně stanovíme první prvek, a pak každý  $x$ -tý prvek podle kroku, jehož velikost je dána podílem velikosti základního a výběrového souboru. Náhodnost celého výběru i míru reprezentativnosti však velmi ovlivňuje onen seznam jednotek základního souboru. Jestliže je při jeho tvorbě použit jistý organizační klíč (což je pravděpodobné), může dojít k situaci, kdy zvolený výběrový krok může kopírovat tento klíč do výběru se tak dostávají prvky, které jsou pro základní soubor nejen netypické, ale třeba i zcela unikátní. To je také důvodem nejednoznačného zařazení systematického výběru mezi výběry náhodné.

Jako předposlední metodu nepravděpodobnostního výběru uvádí Reichl (2009) tzv. účelový výběr neboli výběr úsudkem. Používá se především pro nevelké výběry a jeho podstata tkví v tom, že výzkumník znalý zkoumané problematiky vybere prvky do výběrového souboru sám. Vychází především z výzkumných záměrů a z uvažované podoby zkoumání. Tento postup má však minimální reprezentativitu, a je často používán ve výzkumech kvalitativních.

Poslední metodou je výběr nabalováním. Ten je velmi výhodný k výběrům ve specifických souborech, které jsou výzkumníkům neznámé a pro které neexistují seznamy či jiné opory výběru. Na počátku je několik málo osob ze zkoumaného souboru požádáno o určení cca 3 – 5 jedinců, které považuje za vhodné do výběru zařadit. Tito jmenovaní jsou poté dotázáni na totéž, čímž množina tipů strmě narůstá. Později se začnou některé tipy opakovat a nakonec již žádné nepřibývají. V této situaci lze výběr ukončit a začít se šetřením na základě takto vzniklého seznamu. Takovýto výběr je možné považovat svým způsobem za reprezentativní, nicméně záleží na předmětu zkoumání.

### 4.3 Sběr dat

Po stanovení hypotézy a určení objektů, které budou zkoumány, již následuje samotná realizace výzkumu. Mezi techniky, pomocí kterých lze sbírat data a tím tedy výzkum realizovat, řadí např. Disman (2011) a Reichl (2009) pozorování, rozhovor, dotazování a studium dokumentů. Stručné definice jednotlivých technik popsané těmito autory jsou následující:

- Pozorování je technika sběru informací založená na zaměřeném, systematickém a organizovaném sledování smyslově vnímatelných projevů aktuálního stavu prvků.
- Techniku získávání informací přímou interakcí s respondentem nazýváme rozhovor.
- Kladení otázek, a to jak písemných, tak i mluvených, nazýváme dotazování.
- Analýza dokumentů je analýza jakékoli materiální stopy lidského chování, která však nebyla vytvořena za účelem našeho výzkumu.

Výše uvedené techniky sběru dat mají mnoho aplikačních variant, které se navíc dají v praxi kombinovat. Jelikož výběr konkrétní aplikační varianty probíhá již v přípravné fázi zkoumání (Reichl, 2009), je již nyní zřejmé, že pro tuto práci bude použita technika dotazování, a to v písemné formě. Tato skutečnost byla stanovena v souladu s objektem zkoumání, povahou zkoumaného problému a úrovni poznatků o tomto problému. Rozepisovat detailní informace o jednotlivých typech sběru dat by vzhledem k tomu, že již známe techniku sběru dat, která bude použita v této práci, bylo zcela zbytečné. Dále se tedy konkrétně zaměříme na popis techniky dotazování.

#### **Dotazování**

Tato metoda sběru dat je specifická především pro výzkum sociální. Pokud jsou otázky kladeny ústně, pak se logicky jedná o rozhovor, a v případě dotazů psaných se jedná o dotazníkové šetření. Výhody a nevýhody těchto dvou metod přehledně shrnuje tabulka č. 4.1. Tučně jsou zvýrazněny výhody.

**Tabulka 4.1: Výhody a nevýhody různých způsobů dotazování.**

<b>Rozhovor</b>	<b>Dotazník</b>
Velice pracná a nákladná technika sběru informací	<b>Vysoce efektivní technika, která může postihnout velký počet jedinců při relativně nízkých nákladech.</b>
Rozhovor je časově náročný.	<b>Dotazník umožňuje snadno získat informace od velkého počtu jedinců v poměrně krátkém čase.</b>
Rozhovor vyžaduje spolupráci mnoha tazatelů v terénu, navíc alespoň částečně vyškolených.	<b>Spolupracovníci v terénu jsou nezbytní pouze někdy, zaškolení není nutné.</b>
Výzkum na prostorově rozptýleném vzorku je nákladný.	<b>Náklady výzkumu na prostorově rozptýleném vzorku jsou nízké.</b>
Anonymita výzkumu je pro respondenty málo přesvědčivá.	<b>Anonymita je relativně přesvědčivá.</b>
<b>Rozhovor klade menší nároky na iniciativu respondenta, vynechat odpovědi na některé otázky je pro něj složitější.</b>	Dotazník klade vysoké nároky na ochotu dotazovaného, pro respondenta je snadné některé otázky přeskočit či neodpovídat vůbec.
<b>Je téměř jisté, že dotazovaná osoba je ta, která byla vybrána do vzorku.</b>	Je možné, že dotazník byl vyplněn někým jiným.
<b>Počet úspěšně dokončených rozhovorů je vysoký.</b>	Návratnost dotazníků je velmi nízká.

Zdroj: Disman (2011), vlastní zpracování.

Z uvedených informací v tabulce 4.1 se jeví dotazníkové šetření jako výhodnější, jelikož má výhod víc. Je však dobré zdůraznit, že obvykle extrémně nízká návratnost dotazníků jeho přednosti částečně znehodnocuje.

#### **4.4 Konstrukce dotazníku**

Jak již bylo uvedeno, kvantitativní výzkum v této práci bude proveden pomocí písemného způsobu dotazování, tedy dotazníkem. Pokud chceme docílit co nejvyšší návratnosti, a také samozřejmě zjistit to, co potřebujeme, je při konstrukci dotazníku nutné dodržet některé zásady. Velkou roli zde hrají mimo jiné typy otázek, jejich pořadí, celková délka dotazníku či způsob jeho distribuce (Reichl, 2009).

##### **Tvorba otázek**

Shrnout všechny zásady či postupy při formulaci, řazení nebo typologii otázek v dotazníku hluboce přesahuje rozsah této práce, proto se zde zaměříme pouze na zásadní pravidla a postupy. Nejdůležitější zásadou je bezesporu srozumitelnost otázky. Pokud není dotazník určen odborné veřejnosti, je dobré v otázkách nepoužívat cizí slova, odborné

termíny a formulace známé pouze odborníkům. Tvůrce si také musí dát pozor na formulační obratnost - např. místo dlouhé otázky v souvětí je lepší nejprve popsat problém stručnými větami a teprve poté položit krátkou otázku. Otázka musí být jednoznačná. Její formulace nesmí působit jakkoli sugestivně, čehož se záměrně pravděpodobně nikdo nedopustí, avšak dle Reichla (2009) má sugestivní náboj i jednostranná formulace typu „*souhlasíte s trestem smrti*“? Vhodnější je formulace neutrální, která může mít podobu „*jaký je Váš názor na trest smrti*“? Velmi nenápadné, ale nepřípustné je také dovolávání se autorit či většiny, které může mít podobu „*souhlasíte s názorem pana prezidenta (s názorem většiny)*“? V neposlední řadě Reichl doporučuje dávat pozor na otázky typu „*proč*“. Tato otázka může přinášet řadu nepřesných či zavádějících odpovědí, avšak pokud je našim cílem zjistit např. souhrn představ respondentů o daném problému, pak je její použití vhodné. Postup, který nám relativně zaručí, že naše otázky budou splňovat zásady správnosti, nabízí Disman (2011, s. 148-151). Jeho princip je velmi jednoduchý - jedná se o seznam otázek, které si musíme zodpovědět o každé otázce, které hodláme použít. Tyto otázky jsou:

- Je tato otázka opravdu nezbytná?
- Měří tato otázka opravdu to, co chceme měřit?
- Bude tato otázka srozumitelná každému členu našeho vzorku?
- Je respondent s to poskytnout nám žádanou informaci?
- Neptá se otázka na dvě různé věci najednou?
- Není naše otázka sugestivní?
- Je výčet kategorií pro odpovědi na uzavřenou otázku úplný?
- Je použití otevřené otázky opravdu nezbytné?
- Nevyžaduje otázka příliš zobecněné údaje?
- Mají odpovědi všech respondentů stejnou váhu?
- Není tato otázka znepokojující, nepříjemná, či nemůže se respondent cítit ohrožen při uvedení pravdivé odpovědi?

Jestliže budou naše otázky sestaveny v souladu s těmito zásadami, máme jistotu, že nejzávažnější nedostatky v konstrukci otázek jsou eliminovány.

Typy otázek v dotazníku mohou být různé. Základním kritériem členění je podle Reichla (2009) míra standardizace. Ta také ovlivňuje, jak standardizovaný je celý výzkum.

## **Otázky nestandardizované**

Takovéto otázky bývají označovány jako otázky volné. Respondentovi nenabízejí žádnou variantu odpovědi a nechávají pro jeho vyjádření zcela volný prostor. V tomto spočívá jejich výhoda, jelikož se respondent může vyjádřit přesně tak, jak uzná za vhodné. Na druhou stranu takto neparametrizované odpovědi je velmi těžké zpracovat do zobecnitelné podoby. Proto bývá tento typ otázky používán především pro kvalitativní výzkum. Vyjímecně jej lze použít i do výzkumu, jenž má kvantitativní rysy, avšak skoro vždy je jeho vyhodnocení velmi pracné.

## **Otázky standardizované**

Jedná se o otázky uzavřené, u nichž má respondent na výběr pouze možnosti z nabízených variant. Charakteristické jsou u výzkumů kvantitativních, ale neobejde se bez nich i mnohý výzkum kvalitativní, ve kterém slouží při zjišťování sociodemografických parametrů. Výsledná data získaná takovouto otázkou lze jednoduše vyhodnotit a zobecnit, avšak odpovědi mohou být lehce zkreslené, jelikož respondent může některou z variant zvolit jako kompromis.

## **Otázky polostandardizované**

Tyto otázky, nazývané také polouzavřenými, nabízejí soubor uzavřených odpovědí, avšak také možnost odpovědi vlastní variantou. Používány bývají v situaci, kdy si tvůrce otázky není zcela jist, zda kromě nabízených variant neexistují i nějaké další. Najdeme je jak ve výzkumu kvalitativním, tak kvantitativním, a jejich výhody či nevýhody jsou shodné jako u otázek uzavřených a otevřených.

Mezi další členění otázek uvádí Reichl (2009) např. členění dle počtu variant odpovědí. Jestliže má respondent na výběr ze dvou variant, jedná se o dichotomickou otázku. V případě že je na výběr odpovědí více, pak jde o otázku polytomickou. Členit lze také dle funkce - otázky výzkumné, filtrační, grafické, projektivní, kontrolní, kontaktní či nárazníkové. Jelikož není v možnostech této práce detailně popsat všechny typy, omezíme se pouze na tento výčet.

## **Pořadí otázek**

Obecný postup při řazení otázek je následující. Na začátek bývají zařazovány otázky úvodní, které navazují kontakt s dotazovaným. Celou první čtvrtinu by měly zaplňovat otázky snadné, zajímavé a nekonfliktní. Nejtěžší, a pro výzkum klíčové otázky je vhodné umístit do druhé čtvrtiny dotazníku. Třetí čtvrtinu je třeba konstruovat jako relativně lehčí a méně důležité, jelikož již respondent může pociťovat únavu. Závěr dotazníku je vyhrazen pro zkoumané sociodemografické znaky (Reichl, 2009).

## **Velikost, vzhled, návratnost a způsob distribuce dotazníku**

Abychom návratnost zvýšili, je třeba použít nejrůznějších nástrojů k tomuto určených. Jako nejefektivnější nástroj uvádí Disman (2011) odměnu za vyplnění. Hodnota takovéto odměny nemusí být příliš vysoká, jde především o její symbolický význam. Reichel (2009) však zvýšení návratnosti vidí ve vzhledu dotazníku a ve způsobu jeho distribuce. Vzhled dotazníku by měl být pro respondenta přitažlivý, avšak nevťiravý, dále elegantně barevný, vytištěný na kvalitním papíru a především optimálně dlouhý. Co se týká způsobů distribuce, je možné dotazníky rozeslat poštou, doručit respondentům osobně nebo je možné využít anonymní kanál dotazování elektronickou poštou.

## **4.5 Přípravná fáze**

Doposud byla výzkumná část této práce zaměřena na vymezení obecných aspektů socioekonomických výzkumů. Cílem bylo popsat skutečnosti, které ovlivňují tento výzkum, a také vytvořit jistou šablonu či metodický postup, který usnadní následující praktický výzkum v této práci.

Ve shodě s Reichlem (2009), který tvrdí, že výběr konkrétní výzkumné varianty probíhá již v přípravné fázi zkoumání, byla pro tuto práci vybrána jedna z metod kvantitativního výzkumu, a to dotazníkové šetření.

## **Formulace hypotézy**

Na základě shrnutí v analytické části práce deduktivní metodou stanovena vstupní hypotéza:

H0: Mírná deflace v řádu několika procent je pro ekonomický růst neškodná.

Za deflaci neškodnou pro ekonomický růst považujeme aproximaci čtyř následujících situací:

- spotřebitelé neuvažují o odkladu spotřeby (a ekonomický růst tedy není zasažen poklesem agregátní poptávky);
- mzdy spotřebitelů jsou pružné směrem dolů (a tedy při snížení nominální mzdy z důvodu deflace není ekonomický růst zasažen růstem nezaměstnanosti);
- spotřebitelé zohledňují budoucí vývoj cenové hladiny (a ekonomický růst není zasažen redistribucí majetku ve vztahu od dlužníka k věřiteli) a
- přebytečná hotovost, která by eventuálně vznikla při odložení spotřeby, nebude tezaurována (a ekonomický růst nebude zasažen nedostatkem likvidity).

Tato vstupní hypotéza je dále rozčleněna do pracovních hypotéz, které jsou již dostatečně exaktní a mohou tedy sloužit zároveň jako hypotéza statistická. Tyto hypotézy jsou:

H1: spotřebitelé nákupy odloží až od deflace v řádu desítek procent;

H2: mzdy spotřebitelů nejsou rigidní;

H3: při sjednávání úvěru spotřebitelé s budoucími změnami cenové hladiny počítají;

H4: hotovost vzniklá odkladem spotřeby bude použita na nákup jiných statků a nebude tezaurována.

Jestliže se tyto čtyři pracovní hypotézy potvrdí, můžeme zároveň potvrdit vstupní hypotézu. Pro přesnější výzkum spotřebitelova chování však stanovme hypotézy další:

H5: očekávání spotřebitelů o budoucích cenách je tvořeno především z běžně dostupných informací;

H6: spotřebitelé jsou ochotni nejdéle odložit spotřebu u statků luxusních, kratší dobu spotřebu statků dlouhodobé spotřeby a nejkratší dobu u statků krátkodobé spotřeby;

H7: cenový pokles, při kterém se spotřebitelé začínají rozhodovat o odložení spotřeby je nejvyšší u statků krátkodobé spotřeby, nižší u statků dlouhodobé spotřeby a nejnižší u statků luxusních.



## Výběr základního souboru

Vzhledem k úmyslu zkoumat chování spotřebitele jsou za zkoumanou populaci zvoleni všichni spotřebitelé v okrese Nový Jičín. Za spotřebitele jsou pro účely tohoto výzkumu považovány všechny osoby žijící v uvedeném okrese. Z tohoto základního souboru vytvoříme metodou záměrného nepravděpodobnostního výběru soubor výběrový tak, aby poměr četností vybraných sociodemografických vlastností byl shodný v obou souborech. Vybrané vlastnosti i jejich procentuální a nominální zastoupení v základním souboru vidíme v tabulce 4.2:

**Tabulka 4.2: Charakteristika základního souboru.**

	Absolutní četnost	Relativní četnost
Počet mužů	72398	49%
Počet žen	75676	51%
Ekonomicky aktivní	71560	48%
Ekonomicky neaktivní	76514	52%

Zdroj: ČSÚ(2015c), vlastní zpracování.

## Konstrukce otázek

Otázky položené zkoumaným respondentům jsou uvedeny v příloze. Byly využity jak otázky uzavřené (standardizované), tak otevřené (nestandardizované), a také otázky polouzavřené. Celkový počet otázek je 14.

## 4.6 Realizační fáze

Distribuce dotazníků probíhala v měsících únor a březen 2015. Z celkového počtu 64 řádně vyplněných dotazníků bylo 50 kusů vyplněno elektronicky a zbylých 14 kusů ve fyzické podobě. Následujícím krokem bylo zjistit, zda je struktura vybraných vlastností zkoumaných respondentů shodná se strukturou základního souboru. V kapitole 4.2 věnované teorii kvótního výběru je uvedeno, že optimální a v praxi běžně používaný počet vlastností je v rozmezí 4-7. Pro tento výzkum jsou však zvoleny pouze dvě vlastnosti, a to pohlaví a ekonomická aktivita. Jako další vhodné vlastnosti, kterými lze zvýšit reprezentativnost vzorku, mohou být např. věk, vzdělání či výše příjmu. Aby však byl splněn předpoklad rovnosti četností jednotlivých vlastností v základním i výběrovém souboru, bylo by zapotřebí mnohem rozsáhlejší výzkum, který je vzhledem k nízké

návratnosti dotazníků a nízkému počtu výzkumníků obtížný. Autor tohoto výzkumu zastává názor, že vzhledem k objektu výzkumu (tj. běžní spotřebitelé) je i při takto malém počtu zkoumaných vlastností výběrový soubor dostatečně reprezentativní.

V tabulce 4.3 vidíme, že relativní četnost vybraných vlastností je u základního souboru mírně odlišná než u souboru výběrového. Zda si jsou tyto četnosti rovny tedy ověříme pomocí statistického testování hypotéz o rovnosti relativních četností na hladině významnosti 5% (Machová, 2008). Tyto hypotézy jsou:

$H_0$ : Výběrová relativní četnost je na hladině významnosti 5% rovna relativní četnosti základního souboru.

$H_1$ : Výběrová relativní četnost není na hladině významnosti 5% rovna relativní četnosti základního souboru.

Testové kritérium je dáno vzorcem 4.1:

$$U = \frac{p - \pi_0}{\sqrt{\frac{\pi_0(1 - \pi_0)}{n}}} \quad (4.1)$$

příčemž

$U$  je vypočtená hodnota testového kritéria,

$p$  je skutečná relativní četnost,

$\pi_0$  je teoretická relativní četnost,

$n$  je celkový rozsah výběrového souboru.

Interval kritických hodnot je stanoven  $(U \leq -1,96) \vee (U \geq 1,96)$ . Vybrané vlastnosti, četnosti a hodnoty vypočtených testových kritérií jsou uvedeny v tabulce 4.3:

**Tabulka 4.3: Reprezentativnost vzorku.**

Rozsah výběrového souboru	64	Teoretická relativní četnost	Skutečná absolutní četnost	Skutečná relativní četnost	Hodnota testového kritéria
Rozsah základního souboru	148074				
Pohlaví					
Počet mužů	72398	49%	28	44%	-0,82
Počet žen	75676	51%	36	56%	0,82
Ekonomická aktivita					
Ekonomicky aktivní	71560	48%	32	50%	0,27
Ekonomicky neaktivní	76514	52%	32	50%	-0,27

Zdroj: ČSÚ (2015c), vlastní zpracování.

Srovnáním hodnot testového kritéria s kritickým intervalem dojdeme k závěru, že výběrová relativní četnost na hladině významnosti 5% je rovna relativní četnosti základního souboru. Výběrový soubor lze považovat za reprezentativní.

#### 4.7 Vyhodnocení otázek

Vyhodnocení výzkumu je provedeno analýzou odpovědí na jednotlivé otázky, které byly uvedeny v dotazníku. Tímto postupně získáme přibližný pohled na reakce zkoumaných subjektů, který se dále pokusíme zobecnit a nakonec budeme moci verifikovat či falsifikovat stanovený soubor hypotéz.

*Otázka 1: Pokud se rozhodujete cokoliv koupit, hraje při rozhodování roli současná cena daného výrobku či služby?*

Ve shodě se zásadami pro konstrukci dotazníku, které byly rozepsány v kapitole věnující se metodice výzkumu, je první otázka zvolena jako jednodušší, mající navázat kontakt s respondentem. Předpoklad, že pro většinu respondentů cena roli hraje, se potvrdil z 56,3%. Pouze pro 7,8% dotázaných cena roli nehraje, a zbylých 35,9% upřesnilo, co je pro ně při rozhodování o nákupu důležité zároveň s cenou. V naprosté většině se jedná o kvalitu daného statku.

*Otázka 2: Napište prosím důvod, kvůli kterému byste se rozhodl své nákupy omezit, tzn. kvůli čemu byste začal všeobecně nakupovat méně, aby Vám zbylo více peněz?*

Tato nestandardizovaná otázka, pro kvantitativní výzkum ne příliš typická, měla respondenta již navést k přemýšlení o odkladu spotřeby. Prozatím však situace klesající cenové hladiny není zmíněna, a tak si lze udělat obrázek, jaká část respondentů nad touto situací již uvažuje. Vypovídací schopnost této otázky je však malá - otevřená nestandardizovaná otázka se hodí spíše pro hloubkové kvalitativní zkoumání daného fenoménu než pro kvantitativní zobecnění. Nicméně pokud roztřídíme odpovědi do dvou skupin, dá se říci, že respondenti uvažují o snížení současné spotřeby nejčastěji kvůli zvýšení spotřeby budoucí. Tyto odpovědi byly formulovány jako „plány do budoucna“, „kvůli šetření“ apod. Ve druhé skupině se nacházejí respondenti, kteří o odkladu současné spotřeby přemýšlejí z důvodů eliminace nižší koupěschopnosti v budoucnu. Jednalo se o pokles příjmů, ztrátu zaměstnání či dlouhodobou nemoc. Předpoklad odkladu spotřeby kvůli pohybům cenové hladiny byl respondenty zmiňován střídavě. Pokles cenové hladiny

nezmínil nikdo, naopak paradoxně odklad spotřeby z důvodu prudkého zdražení či vysoké ceny zboží byl zmíněn 7x.

*Otázka 3: Uvedte prosím 5 věcí (zboží, služby), jejichž nakupování byste omezil.*

Opět se jedná o otázku, u které nebyl předpoklad získání zobecnitelné odpovědi, nýbrž pomocí jednoduché otázky pouze prohloubit vztah se zkoumanými subjekty a zvolna zavést jejich myšlení potřebným směrem. Z obrovské plejády různých odpovědí se s největší četností objevovaly alkoholické nápoje, drahé potraviny, doplňky stravy, oblečení nebo elektronika.

*Otázka 4: Představte si prosím situaci, že dochází k všeobecnému snižování cen, a tedy jakoukoli věc, kterou byste si koupil nyní, bude později možno koupit levněji. Nákup jakého konkrétního zboží či služby byste z tohoto důvodu omezil? Z uvedených 12ti kategorií vyberte tři, do prvního sloupce k nim napište název konkrétního produktu a do druhého čísla 1 až 3 podle pořadí, v jakém byste nákup omezil.*

Touto otázkou jsou již respondenti nasměrováni přímo do prostředí klesajících cen. Na výběr mají k dispozici 12 kategorií spotřebních statků shodných s kategoriemi spotřebního koše ČSÚ určeného k sestavení CPI. Smyslem této otázky je zjistit názvy prvních tří kategorií a jejich pořadí, u kterých by omezili spotřebu kvůli očekávání budoucího poklesu cen. Uvedení konkrétního názvu statku slouží pouze k ověření, že statek, jehož spotřebu hodlají respondenti omezit, zařadili do správné kategorie. Odborné názvy převzaté z koše ČSÚ mohou být v některých případech pro neobornou veřejnost matoucí, což se skutečně ve 2 případech potvrdilo. Eliminace této nepřesnosti byla provedena zařazením uvedeného statku do správné kategorie při současném zachování uvedeného pořadí. Bez ohledu na uváděné pořadí získaly nejvyšší četnost kategorie odívání a obuv (37); rekreace a kultura (35); bytové vybavení, zařízení domácnosti a opravy (30). Pořadí je určeno jako modus uváděných pořadových hodnot uvedených u těchto kategorií a tímto bylo zjištěno, že odklad spotřeby zasáhne nejprve kategorii bytové vybavení, zařízení domácnosti a opravy, následně kategorii rekreace a kultura, a jako třetí v pořadí odívání a obuv.

Je vhodné zdůraznit, že tato otázka nemá žádnou souvislost se stanovenými hypotézami. Jejím účelem je pouze informovat, ve kterých kategoriích dle členění ČSÚ by došlo k odkladu spotřeby nejdříve.

*Otázka 5: V této otázce je zboží rozděleno jinak. Opět si představte situaci klesajících cen. O kolik Kč (či %) z uvedené ceny by se muselo dané zboží zlevnit, abyste odložil jeho koupi na později? Jak dlouho byste byl ochotný na slevu čekat?*

Jedná se o nejzásadnější otázku v celém dotazníku. Díky první části otázky lze zjistit, jak velké by muselo být minimální očekávané zlevnění, aby bylo pro spotřebitele lukrativní spotřebu odložit. Druhá část otázky zjišťuje, jak dlouho by byl ochotný v takovém případě se spotřebou čekat. Jinými slovy, jestliže respondent uvede dobu, po jakou by byl ochoten se spotřebou čekat, můžeme tento čas interpretovat jako horizont, v jakém si pravděpodobně vytváří očekávání o budoucích cenách. Výše uvedené je zjišťováno u tří kategorií, a to u zboží krátkodobé spotřeby, zboží dlouhodobé spotřeby a u luxusních statků. Pro usnadnění úvah je u každé této kategorie uvedeno několik jejich zástupců a ilustrační částka, která umožní vyhodnocení a srovnání odpovědí i u respondentů, kteří uvedou slevu nominálně. Výsledky, získané jako aritmetický průměr všech odpovědí, jsou uvedeny v tabulce 4.4:

**Tabulka 4.4: Vyhodnocení otázky č. 5:**

Druh zboží	Pokles ceny <sup>3</sup>	Doba odkladu <sup>4</sup>
<b>Zboží krátkodobé spotřeby</b>	31%	16 dní
<b>Zboží dlouhodobé spotřeby</b>	32%	179 dní
<b>Luxusní zboží</b>	47%	835 dní

Zdroj: Vlastní zpracování.

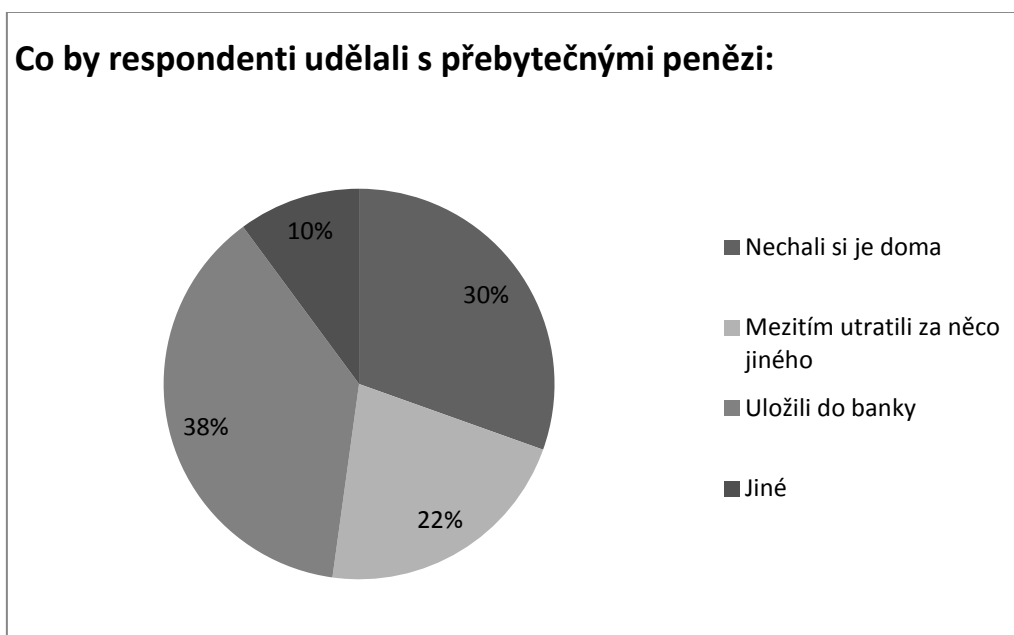
*Otázka 6: Čekáním na budoucí zlevnění výrobku se peníze, které máte na tento nákup vyhrazeny, stanou volnými. Co byste s nimi udělal?*

Vyhodnocením této otázky lze verifikovat či falsifikovat tvrzení, že spotřebitel i v případě odložení určité spotřeby peníze neodloží doma, nýbrž je do ekonomiky pošle jinou cestou. Výsledky vidíme v grafu 4.1:

<sup>3</sup> V případě, že respondent uvedl částku nominálně, byl pokles přepočítán na procenta.

<sup>4</sup> Všechny uváděné časové údaje byly převedeny na dny v poměru 1 měsíc = 30 dní, 1 půlrok = 180 dní a 1 rok = 360 dní.

**Graf 4.1: Vyhodnocení otázky č. 6:**



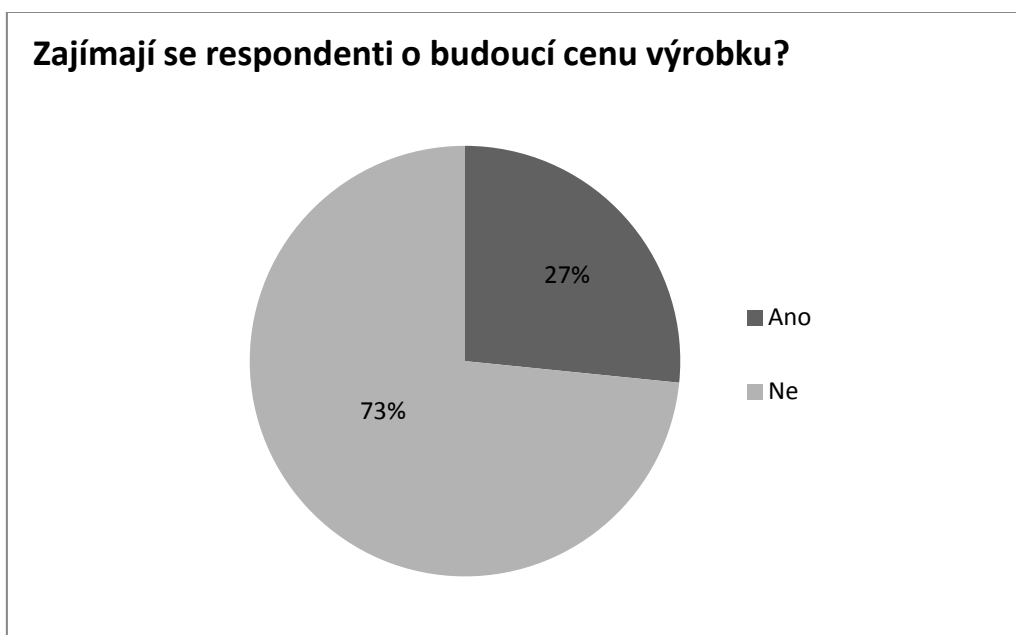
Zdroj: Vlastní zpracování.

Jiným způsobem využití peněz respondenti v šesti případech uvedli investici, a v jednom případě respondent zvolil možnost „jiné“, kde uvedl, že by je uložil do banky. Za tezaurování peněz je tedy považována pouze odpověď „nechal si je doma“, která byla uvedena u 30% případů.

*Otázka 7: Rozhodujete se takto i v reálném životě? Jinými slovy - pokud se rozhodujete něco koupit, zajímáte se o to, jaká bude cena tohoto výrobku v budoucnu, abyste eventuálně tento výrobek později koupil výhodněji?*

Na tuto otázku odpovědělo 47 respondentů ano, a zbylých 17 ne. Téměř tři čtvrtiny respondentů tedy při nákupu zvažuje budoucí vývoj cenové hladiny (viz graf 4.2), avšak její pokles jako důvod odložení nákupu (otázka č. 2) neuvedl nikdo.

**Graf 4.2: Vyhodnocení otázky č. 7:**

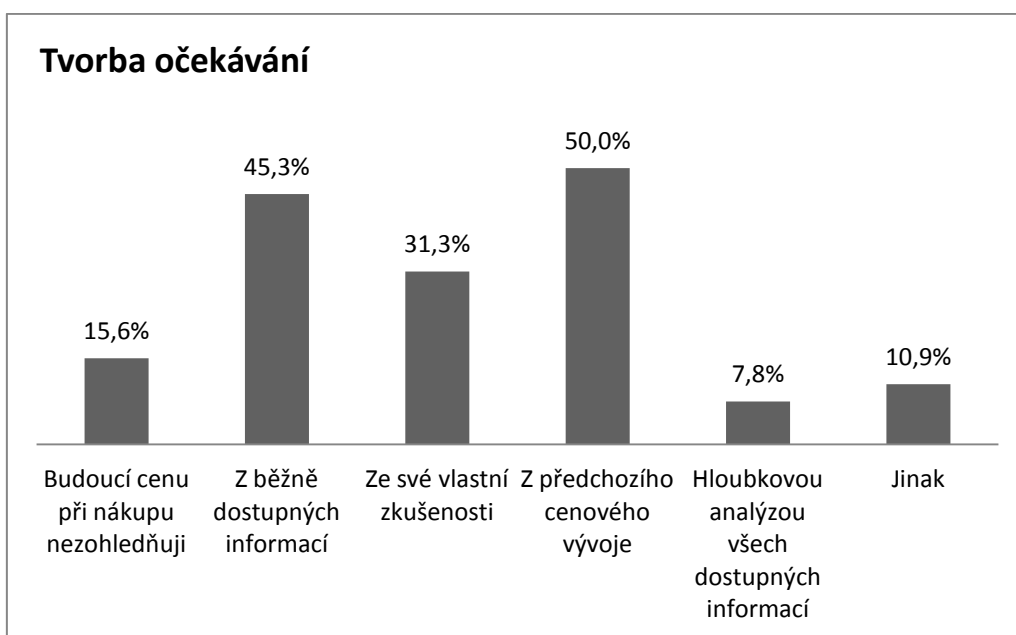


Zdroj: Vlastní zpracování.

*Otázka 8: Pokud ano, jak odhadujete cenu určitého výrobku v budoucnu?*

Na základě této otázky si můžeme udělat obrázek o metodě tvoření očekávání budoucí ceny u zkoumaných respondentů. Výsledky vidíme v grafu 4.3:

**Graf 4.3: Vyhodnocení otázky č. 8:**



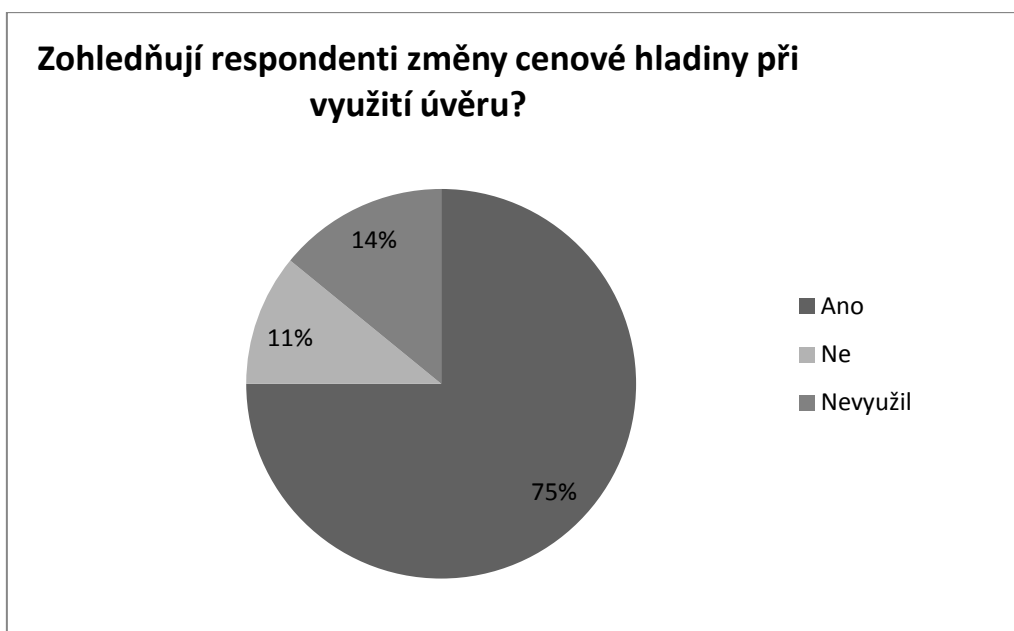
Zdroj: Vlastní zpracování.

Volbou možnosti „jinak“ odpovědělo celkem 7 respondentů, z čehož 6 tuto odpověď zdůvodnilo tak, že se o budoucí cenu nezajímá (i přes existenci příslušné možnosti v nabídce odpovědí), a jeden upřesnil, že cenu zohledňuje pouze u velkých nákupů, jako např. auto.

*Otázka 9: Pokud jste někdy využil úvěr, zvažoval jste tehdy pravděpodobný vývoj cen zboží a služeb?*

Ze všech zkoumaných respondentů využilo úvěr pouze 16 osob, a z těchto pouze 9 uvedlo, že vývoj cenové hladiny zohledňovalo. Vypovídací schopnost proto není velká. Zjištěné skutečnosti zobrazuje graf 4.4:

**Graf 4.4: Vyhodnocení otázky č. 9:**



Zdroj: Vlastní zpracování.

*Otázka 10: Akceptoval byste snížení Vaší mzdy ve stejném poměru, jako by byl průměrný pokles všech cen, tedy že byste byl schopen i při nižší mzdě nakoupit koupit stejné množství výrobků?*

V několika případech byl autor tohoto výzkumu konfrontován s otázkou, zda je dotazník přijímací zkouškou do mateřské školky, či podobně. Velká míra jeho zjednodušení byla lehce vysvětlena položením odborné formy výše uvedené otázky, a totiž zda respondent může potvrdit jeho asymetrickou rigiditu nominální mzdy směrem dolů.

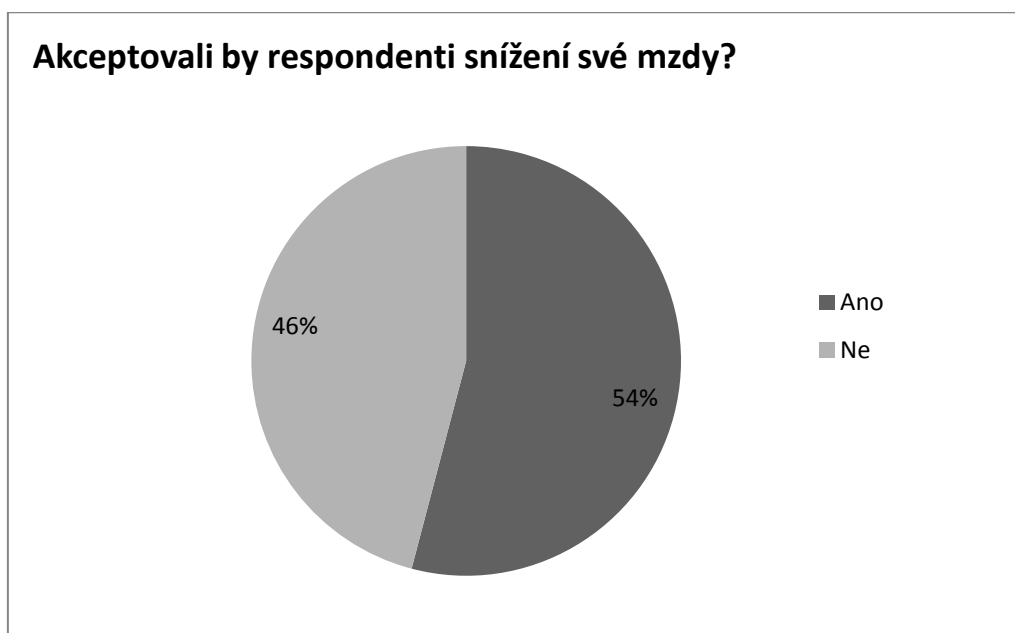


Jelikož se tak stávalo pouze u dotazníků, jež byly vyplňovány ve výzkumníkově přítomnosti, reakci lze vyhodnotit kvalitativně - ve všech případech (3) to byly fyziologické projevy typu tachypnoe či exoftalmu<sup>5</sup>. 33 respondentů se snížením mzdy při proporcionálně stejném snížení cenové hladiny souhlasilo, 28 respondentů nesouhlasilo a 21 uvedlo důvod tohoto nesouhlasu. Za zajímavé lze považovat důvody:

- snížením cenové hladiny a ponecháním konstantní mzdy vzniknou prostředky, které lze ušetřit,
- stále bych měl velmi malý plat na pozici, kterou vykonávám,
- je to matoucí, později bych ochotný asi byl, je to o zvyku,
- chci, aby má reálná mzda rostla, a
- práci odvádím pořád stejně kvalitně, není důvod snižovat mzdu.

Argumenty typu „protože nejsem hloupý“ nebo „náhoda je blbec“ nejsou považovány za relevantní. V grafu 4.5 vidíme vyhodnocení otázky v procentech:

**Graf 4.5: Vyhodnocení otázky č. 10:**



Zdroj: Vlastní zpracování.

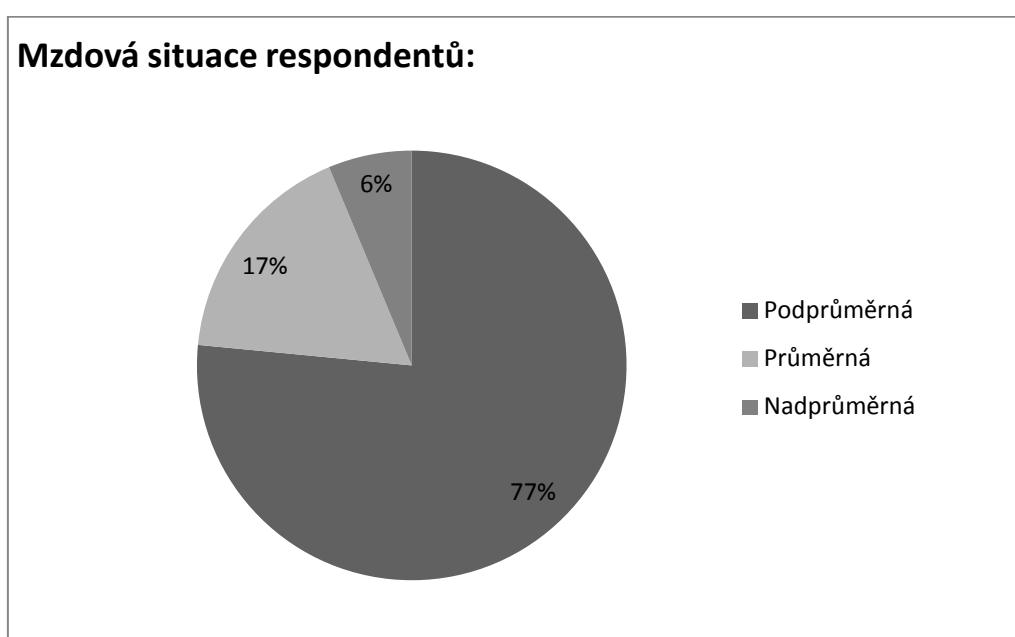
<sup>5</sup> neboli zalapání po dechu a vykulení očí (Velký lékařský slovník, 2008a,b).

*Otázka 11: Hodnota průměrné hrubé měsíční mzdy za rok 2014 činila 25 686Kč.*

*Váš příjem je:*

Tato otázka již patří do závěrečné fáze dotazníku, která je dle teoretických zásad vyhrazena pro otázky méně důležité, jelikož je možné, že respondent je již unaven. Jejím účelem již není verifikace žádné stanovené hypotézy, ale pouze zjistit, jaká je příjmová situace u většiny zkoumaných respondentů. Tato informace pomůže zpřesnit pozdější zobecnění výsledků výzkumu na populaci. Příjem většiny zkoumaných respondentů (49) je podprůměrný, jak dokazuje graf 4.6:

**Graf 4.6: Vyhodnocení otázky č. 11:**



Zdroj: Vlastní zpracování.

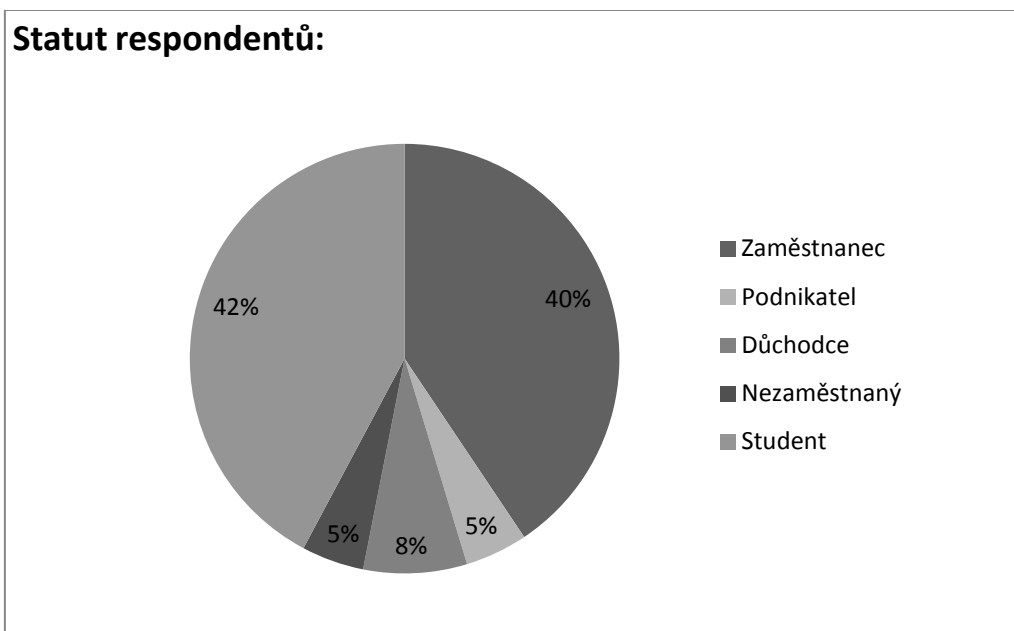
*Otázka 12: Jste:*

Tato otázka i další 2 následující již zkoumají pouze sociodemografické údaje respondenta, sloužící k posouzení relevantnosti celého výzkumu. Na výběr měly zkoumané subjekty kategorie zaměstnanec, podnikatel, důchodce, nezaměstnaný a student, z čehož lze vyvodit ekonomickou aktivitu<sup>6</sup> či neaktivitu<sup>7</sup> respondentů, která je, jak již bylo zmíněno, jedním z kritérií při hodnocení reprezentativnosti. Nejvíce bylo mezi respondenty studentů (27), a těsně za nimi jsou zaměstnanci (26). Poměrové zastoupení jednotlivých statutů respondentů vidíme v grafu 4.7:

<sup>6</sup> Ekonomicky aktivní= zaměstnanec + podnikatel + nezaměstnaný.

<sup>7</sup> Ekonomicky neaktivní= důchodce + student.

**Graf 4.7: Vyhodnocení otázky č. 12:**

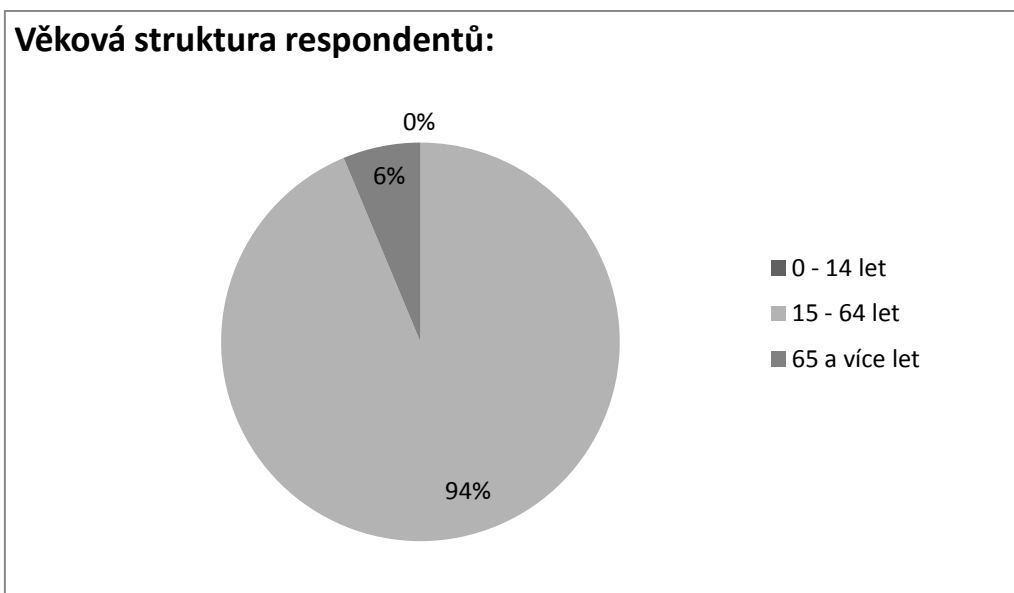


Zdroj: Vlastní zpracování.

*Otázka 13: Váš věk je v rozmezí:*

V kategorii 0–14 let se nenachází ze zkoumaných subjektů nikdo, v kategorii 15-64 let je to většina (60), a v poslední věkové kategorii 65 a více let se nacházejí pouze 4 respondenti. Procentuální vyjádření této skutečnosti zobrazuje graf 4.8:

**Graf 4.8: Vyhodnocení otázky č. 13:**

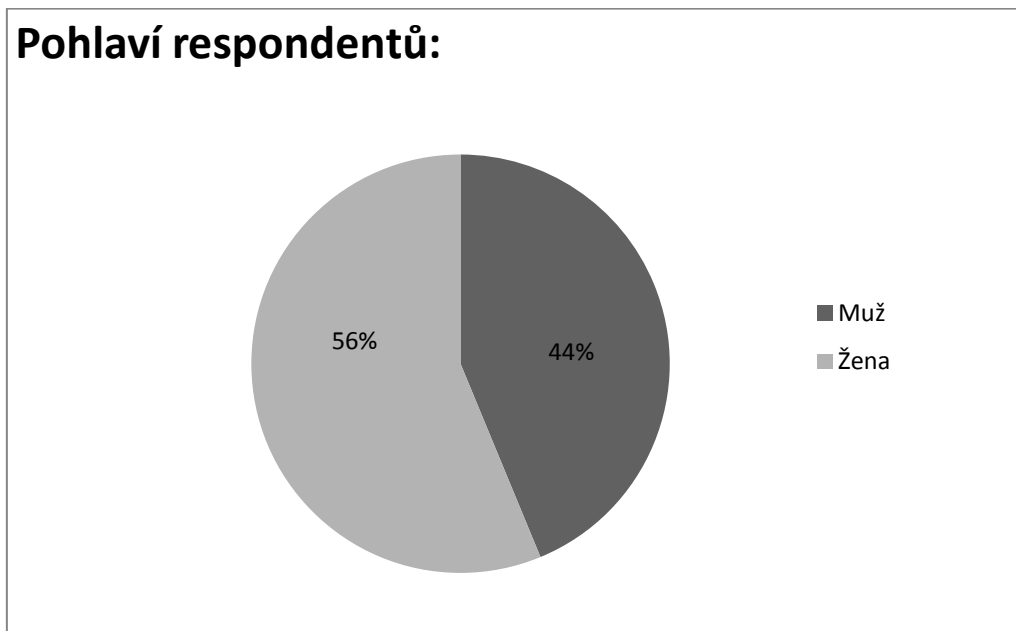


Zdroj: Vlastní zpracování.

*Otázka 14: Jste:*

Složení respondentů dle pohlaví je následující. V 36 případech se jednalo o ženu, a 28 respondentů bylo pohlaví mužského (viz graf 4.9).

**Graf 4.9: Vyhodnocení otázky č. 14:**



Zdroj: Vlastní zpracování.

## 4.8 Vyhodnocení výzkumu

V této kapitole nezbyvá nic jiné, než shrnout výsledky našeho výzkumu. Nejprve se podívejme na sociodemografickou strukturu zkoumaných subjektů. Dotazníkového šetření se celkově zúčastnilo 64 respondentů, z čehož bylo 36 mužů a 28 žen. V 94% se jednalo o osoby ve věkovém rozmezí 15 – 64 let. Z hlediska ekonomické aktivity a neaktivity se respondenti zúčastnili poměrem 50%: 50%. Mezi ekonomicky aktivními bylo nejvíce zaměstnanců (40%), a největší skupinu mezi ekonomicky neaktivními tvořili studenti (42%). Mzda tří čtvrtin respondentů byla podprůměrná. Nyní porovnejme jednotlivé pracovní hypotézy s vyhodnocenými otázkami.

Hypotéza H1: *spotřebitelé nákupy odloží až od deflace v řádu desítek procent* je vyhodnocena jako pravdivá. Vyhodnocením otázky č. 5 bylo zjištěno, že snížení ceny, při kterém začnou respondenti uvažovat o odložení spotřeby, by muselo mít velikost nejméně 31%.

Hypotéza H2: *mzdy spotřebitelů nejsou rigidní* byla potvrzena z 54% vyhodnocením otázky č. 10.

Na hypotézu H3: *při sjednávání úvěru spotřebitelé s budoucími změnami cenové hladiny počítají* odpověděli z 16 respondentů, kteří úvěr využili, kladně v 56% případů, což bylo zjištěno vyhodnocením otázky č. 9.

Hypotéza H4: *hotovost vzniklá odkladem spotřeby bude použita na nákup jiných statků a nebude tezaurována* byla v otázce č. 6 potvrzena 70% respondentů.

Hypotéza H5: *očekávání spotřebitelů o budoucích cenách je tvořeno především z běžně dostupných informací* byla v otázce č. 8 verifikována 45,3% respondentů. V 50% případů si však respondenti tvoří očekávání o budoucích cenách pomocí předchozího cenového vývoje, a tato hypotéza je tedy nepravdivá.

Hypotéza H6: *spotřebitelé jsou ochotni nejdéle odložit spotřebu u statků luxusních, kratší dobu spotřebu statků dlouhodobé spotřeby a nejkratší dobu u statků krátkodobé spotřeby* je vyhodnocením otázky č. 9 považována za pravdivou.

Hypotéza H7: *cenový pokles, při kterém se spotřebitelé začínají rozhodovat o odložení spotřeby je nejvyšší u statků krátkodobé spotřeby, nižší u statků dlouhodobé spotřeby a nejnižší u statků luxusních* je vyvrácena. Vyhodnocením otázky č. 9 bylo zjištěno přesně opačné pořadí.

Platnost vstupní hypotézy H0 *Mírná deflace v řádu několika procent je pro ekonomický růst neškodná* se dá považovat za platnou. Její první sub-hypotéza H1 byla potvrzena zcela, a zbylé sub-hypotézy H2, H3 a H4 také potvrzeny minimálně nadpoloviční většinou respondentů.

## 5 Závěr

Cílem této práce bylo pomocí dotazníkového šetření zjistit a popsat chování běžného spotřebitele v prostředí klesajících cen, a tím potvrdit či vyvrátit obecně přijímaný fakt o škodlivosti deflace na ekonomický růst. Škodlivost spočívala dle analýzy empirických prací v roztočení deflační spirály, k čemuž může dojít, jestliže spotřebitelé v očekávání budoucího poklesu cen začnou odkládat současnou spotřebu. Tímto by se snížil zisk firem, jehož nedostatek by firmy mohly řešit propouštěním zaměstnanců, jelikož snížení mezd není možné kvůli jejich strnulosti. Došlo by tak k nárůstu nezaměstnanosti, a s tím související pokles příjmů spotřebitelů by způsobil další pokles agregátní poptávky.

Výzkumem bylo zjištěno, že v případě mírné deflace tomu tak být nemusí. Zkoumaná populace spotřebitelů v okrese Nový Jičín by odložení spotřeby pravděpodobně zvažovala až od očekávaného cenového poklesu v řádu desítek procent. Konkrétně se jednalo o hodnoty cenového poklesu 31% a 32% u statků krátkodobé a dlouhodobé spotřeby, a hodnotu 47% u statků luxusních. Doba, po kterou by byli ochotni tuto spotřebu odložit, je 16 dní, 179 dní a 835 dní ve stejném pořadí jako je uvedeno výše. Uvedené doby odkladu nákupu lze interpretovat jako časový horizont, ve kterém si spotřebitelé vytvářejí očekávání o budoucích cenách.

Další zjištěnou skutečností bylo pořadí statků, u kterých by spotřebitelé začali odkládat spotřebu nejdříve. Na výběr měli 12 kategorií shodných s rozdělením statků ve spotřebním koši ČSÚ, který slouží k výpočtu CPI. Bylo zjištěno, že nejprve dojde k odkladu spotřeby statků z kategorie „bytové vybavení, zařízení domácnosti a opravy“, následně statků z kategorie „rekreace a kultura“, a jako třetí v pořadí odloží nákup statků z kategorie „odívání a obuv“. Přebytné peníze, které byly vyhrazeny na nákup určitých statků, a díky odložení spotřeby se nyní staly volnými, by většina spotřebitelů poslala do oběhu jinou cestou. Konkrétně bylo uváděno uložení do banky či investice do fyzických aktiv. Pouze 30% spotřebitelů by si tyto peníze ponechalo doma. Co se týče mzdové strnulosti, polovina spotřebitelů by byla ochotna v prostředí klesajících cen akceptovat snížení mzdy. Očekávání zkoumaných spotřebitelů o budoucích cenách je nejčastěji tvořeno na základě předchozího cenového vývoje a také z běžně dostupných informací. Nejméně využívána při tvorbě očekávání je hloubková analýza všech dostupných informací.

Na základě těchto skutečností je možné tvrdit, že strach z deflace je přehnaný. Jelikož se její negativní důsledky projeví až od velikosti desítek procent, je možné, že mírná několikaprocentní deflace je stejně tak škodlivá jako např. několikaprocentní inflace. Takto je možno považovat úzkostlivou antideflační politiku za nevhodnou a lze ji doporučit až v případě, že hrozí deflace v řádu desítek procent.

Autor této práce si je však dobře vědom silné diskutabilnosti zjištěných výsledků. Jeho snahou bylo pouze nastínit poněkud neobvyklý pohled na výzkum škodlivosti deflace. Analýzou empirických prací zabývajících se škodlivostí, či v některých případech neškodlivostí deflace došel autor k přesvědčení, že více než matematické modelování důsledků deflace na ekonomický růst bude užitečnější prozkoumat chování spotřebitelů v této neobvyklé situaci. Největší vypovídací schopnost o chování spotřebitele by měl jistě výzkum kvalitativní, konkrétně například mnohonásobná případová studie. Vysoká validita takového výzkumu však vyžaduje velké množství zkoumaných subjektů, což není vzhledem k omezenému rozpočtu a časové tísní v autorových silách. Proto byl jako kompromis zvolen výzkum kvantitativní, konkrétně dotazníkové šetření, jež poskytuje relativně vysokou validitu i při nižším počtu zkoumaných subjektů. Subjekty však v tomto případě nelze zkoumat do hloubky, což v případě, že chceme zjistit jejich reakci na neobvyklou situaci, může přinést jisté zkreslení. Pomocí projektivních či zcela otevřených, nestandardizovaných otázek se autor snažil toto zkreslení eliminovat, což opět ztížilo porovnání a zobecnění odpovědí na tyto otázky. Přesto snad výzkum poskytl alespoň částečně pravdivé informace o chování spotřebitelů v prostředí klesající cenové hladiny, a nastínil možný směr dalších obdobných výzkumů.



## Seznam použité literatury

- 1) BÁRTA, Vít, 2003. Ceny klesají [online]. *Česká národní banka* [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/clanky\\_rozhovory/media\\_2003/cl\\_03\\_030130.html](http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2003/cl_03_030130.html)
- 2) BORDO, Michael, 2004. Good versus Bad Deflation: Lessons from the Gold Standard Era [online]. *National Bureau of economic Research* [cit. 2015-02-04]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w10329.pdf>
- 3) BUITER, Willem, 2003. Deflation: Prevention and Cure [online]. *National Bureau of economic Research* [cit. 2015-02-02]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w9623.pdf>
- 4) ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, 2014. *Kurz jako nástroj měnové politiky* [online]. ČNB [cit. 31.1.2015]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/o\\_cnb/publikace/download/fact\\_sheet\\_mp\\_kurz\\_cz.pdf.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/o_cnb/publikace/download/fact_sheet_mp_kurz_cz.pdf.pdf)
- 5) ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, 2015a. *Deflace* [online]. ČNB [cit. 2015-01-31]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/obecne/slovník/d.html>
- 6) ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, 2015b. *Tiskové zprávy ČNB* [online]. ČNB [cit. 2015-01-31]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/tiskove\\_zpravy\\_cnb/2015/20150205\\_menove\\_rozhodnuti.html](http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/tiskove_zpravy_cnb/2015/20150205_menove_rozhodnuti.html)
- 7) ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, 2015c. *Kurzový závazek ČNB* [online]. ČNB [cit. 2015-01-31]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/faq/kurzovy\\_zavazek.html](http://www.cnb.cz/cs/faq/kurzovy_zavazek.html)
- 8) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2015a. *Inflace - druhy, definice, tabulky* [online]. ČSÚ [cit. 2015-01-31]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira\\_inflace](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira_inflace)
- 9) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2015b. *Spotřební koš pro výpočet indexu spotřebitelských cen od ledna 2015* [online]. ČSÚ [cit. 2015-01-31]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/documents/10180/23195394/spot\\_kos2015.pdf/c74e2e24-e323-406f-997f-f36e0231e790?version=1.0](https://www.czso.cz/documents/10180/23195394/spot_kos2015.pdf/c74e2e24-e323-406f-997f-f36e0231e790?version=1.0)

- 10) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2015c. *Okres Nový Jičín* [online]. ČSÚ [cit. 2015-01-31]. Dostupné z:  
<https://www.czso.cz/documents/10180/24336427/4116130575.pdf/b8699030-01f0-4009-b6fb-f5818cd171e3?version=1.0>
- 11) DISMAN, Miroslav, 2011. *Jak se vyrábí sociologická znalost*. 4. vyd. Praha: Karolinum, 372 s. ISBN 978-80-246-1966-8.
- 12) HAYEK, Friedrich August, 1979. Unemployment and monetary policy: government as generator of the "business cycle". *Cato Institut*, s. 53.
- 13) HENDL, Jan, 1999. *Úvod do kvalitativního výzkumu*. Praha: Karolinum, 278 s. ISBN 80-246-0030-7.
- 14) HOLUB, Tomáš a Petr KRÁL, 2013. Deflace byla hrozbou [online]. In: *Česká národní banka* [cit. 2015-04-01]. Dostupné z:  
[http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/clanky\\_rozhovory/media\\_2013/cl\\_13\\_131203\\_holub\\_kral\\_ln.html](http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2013/cl_13_131203_holub_kral_ln.html)
- 15) HORSKÁ, Helena, 2002. *Jak vyřešit problém deflace? - Příklad Japonska*. Working Paper 5/2002, Institut pro ekonomickou a ekologickou politiku. Dostupné z: <http://www.ieep.cz/editor/assets/working-papers/wp0502.pdf>
- 16) CHRÁSKA, Miroslav, 2007. *Metody pedagogického výzkumu: základy kvantitativního výzkumu*. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 265 s. ISBN 978-80-247-1369-4.
- 17) JUREČKA, Václav, 2010. *Makroekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 332 s. ISBN 978-80-247-3258-9.
- 18) KLIKOVÁ, Christiana, 2012. *Hospodářská politika*. 3. vyd. Ostrava: Institut vzdělávání Sokrates, 293 s. ISBN 978-80-86572-76-5.
- 19) KODEROVÁ, Jitka, 2014. České zkušenosti s deflací. *Český finanční a účetní časopis*, č. 4, s. 17-30.
- 20) KOHOUT, Pavel, 2010. *Finance po krizi: důsledky hospodářské recese a co bude dál*. Praha: Grada, ISBN 8024735830.
- 21) KUDLÁČKOVÁ, Daniela, 2012. *Deflace a její vztah k recesi: pohled do historie*. Praha. Diplomová práce. Vysoká škola ekonomická v Praze, Národohospodářská fakulta.
- 22) KUFA, Robert, 2006. *Deflace a měnová politika (se zaměřením na deflaci na přelomu 20. a 21. století, zejména na Japonsko)*. Praha. Disertační práce. Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví.

- 23) KURODI, Sachiko a Isamu YAMAMOTO, 2007. *Estimating Frisch Labor Supply Elasticity in Japan*. Discussion Paper 2007-E-5, Institute for Monetary and Economic Studies. Dostupné z:  
<http://www.imes.boj.or.jp/research/papers/english/07-E-05.pdf>
- 24) MACHOVÁ, Zuzana, 2008. *Lidský kapitál- hodnota člověka na trhu práce*. Ostrava. Diplomová práce. Vysoká škola báňská- Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta.
- 25) REICHEL, Jiří, 2009. *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Vyd. 1. Praha: Grada, 184 s. ISBN 978-80-247-3006-6.
- 26) REISMAN, George, 2009. Falling Prices Are the Antidote to Deflation [online]. In: *Mises Institute* [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://mises.org/library/falling-prices-are-antidote-deflation>
- 27) REVENDA, Zbyněk, 2004. Příspěvek k inflaci a deflaci v současné tržní ekonomice. *Finance a úvěr*, č. 7, s. 335- 353.
- 28) ROGOFF, Kenneth, 2003. *INTERNATIONAL MONETARY FUND: Deflation: Determinant, Risks and Policy Options* [online]. IMF [cit. 2015-01-31]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/def/2003/eng/043003.pdf>
- 29) ROTHBARD, Murray, 2006. *Making economic sense*. 2. vyd. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 499 s. ISBN 09-454-6646-3.
- 30) ŘEPÍK, Martin, 2012. *Kdo se bojí deflace?* Praha. Diplomová práce. Vysoká škola ekonomická v Praze, Národohospodářská fakulta.
- 31) ŘEZŇÍČKOVÁ, Klára, 2013. *Peníze a inflace*. Praha. Diplomová práce. Bankovní institut vysoká škola Praha, Katedra finančnictví a ekonomických disciplín.
- 32) ŘEŽÁBEK, Pavel, 2014. Každý člen bankovní rady je jinak citlivý [online]. In: *Česká národní banka* [cit. 2015-04-01]. Dostupné z:  
[http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/clanky\\_rozhovory/media\\_2014/cl\\_14\\_1\\_40304\\_rezabek\\_e15.html](http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2014/cl_14_1_40304_rezabek_e15.html)
- 33) SALERNO, Joseph, 2003. An Austrian Taxonomy of Deflation- with Applications to the U.S. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, č. 4, s. 81-109.
- 34) SAXONHOUSE, Gary, 2006. *Trade Policy Issues and Policy Options for Japan and the United States: Introduction and Overview*. Discussion Paper 551, Research Seminar in International Economics. Dostupné z:  
<http://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers551-575/r551.pdf>

- 35) SINGER, Miroslav, 2013. Snižování cen není nic příjemného pro ekonomiku [online]. In: *Česká národní banka* [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/clanky\\_rozhovory/media\\_2013/cl\\_13\\_131129\\_singer\\_cesky\\_rozhlas.html](http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2013/cl_13_131129_singer_cesky_rozhlas.html)
- 36) ŠÍMA, Josef, 2002. Deflace- definiční znak zdravé ekonomiky. *Finance a úvěr*, č. 10, s. 11.
- 37) ŠIRŮČEK, Martin, 2013. Vliv peněžní nabídky na akciové bubliny v Japonsku. *Trendy ekonomiky a managementu*, č. 16, s. 84- 95.
- 38) TOMŠÍK, Vladimír, 2013. ČNB nakoupila devizy za 200 miliard [online]. In: *Česká národní banka* [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/clanky\\_rozhovory/media\\_2013/cl\\_13\\_131125\\_tomsik\\_ct24.html](http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2013/cl_13_131125_tomsik_ct24.html)
- 39) VELKÝ LÉKAŘSKÝ SLOVNÍK, 2008a. *Tachypnoe* [online, cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://lekarske.slovniky.cz/pojem/tachypnoe>
- 40) VELKÝ LÉKAŘSKÝ SLOVNÍK, 2008b. *Exoftalmus* [online, cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://lekarske.slovniky.cz/lexikon-pojem/exoftalmus-8>
- 41) VON MISES, Ludwig, 1981. *The theory of money and credit*. Indianapolis: Liberty Classics, 541 s. ISBN 09-139-6671-1.
- 42) VON MISES, Ludwig, 1996. *The Austrian Theory of the Trade Cycle*. Alabama: Ludwig Von Mises Institute, 129s. ISBN 0-945466-21-8.
- 43) VON MISES, Ludwig, 1998. *Human action: a treatise on economics*. Scholar's edition. Alabama: Ludwig Von Mises Institute, 912s. ISBN 09-454-6624-2.

## **Seznam zkratk**

- 1) ČSÚ - Český statistický úřad
- 2) ČNB - Česká národní banka
- 3) HDP - hrubý domácí produkt
- 4) CPI - index spotřebitelských cen
- 5) IPD - implicitní cenový deflátor
- 6) PPI - index cen výrobců
- 7) AS-AD model – model agregátní nabídky a agregátní poptávky

## Seznam uvedených grafů a tabulek

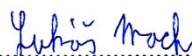
- 1) Graf 2.1: Vznik deflace v modelu AS-AD.
- 2) Graf 2.2: Typy deflace dle rakouské ekonomické školy.
- 3) Graf 2.3: Princip deflační spirály.
  
- 4) Graf 4.1: Vyhodnocení otázky č. 6.
- 5) Graf 4.2: Vyhodnocení otázky č. 7.
- 6) Graf 4.3: Vyhodnocení otázky č. 8.
- 7) Graf 4.4: Vyhodnocení otázky č. 9.
- 8) Graf 4.5: Vyhodnocení otázky č. 10.
- 9) Graf 4.6: Vyhodnocení otázky č. 11.
- 10) Graf 4.7: Vyhodnocení otázky č. 12.
- 11) Graf 4.8: Vyhodnocení otázky č. 13.
- 12) Graf 4.9: Vyhodnocení otázky č. 14.
  
- 13) Tabulka 4.1: Výhody a nevýhody různých způsobů dotazování.
- 14) Tabulka 4.2: Charakteristika základního souboru.
- 15) Tabulka 4.3: Reprezentativnost vzorku.
- 16) Tabulka 4.4: Vyhodnocení otázky č. 5.

## Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 21.4.2015 .....

  
.....  
Lukáš Mach

## **Seznam příloh**

- 1) Příloha č. 1: Dotazník



## Příloha č. 1: Dotazník

Dobrý den vážený respondente,

jmenuji se Lukáš Mach a jsem studentem 2. ročníku magisterského studia Ekonomické fakulty Vysoké školy báňské - Technické univerzity Ostrava. Tímto bych Vás rád požádal o vyplnění krátkého dotazníku, který je součástí výzkumu v mé diplomové práci. Cílem tohoto výzkumu je zjistit, jak by se lidé chovali v prostředí klesajících cen, a tím vyvrátit či potvrdit všeobecně přijímanou hypotézu o škodlivosti této situace. Dotazník je určen všem osobám žijícím v okrese Nový Jičín.

Dále bych Vás rád informoval, že tento dotazník je zcela anonymní, a veškeré zjištěné údaje budou použity výhradně pro mou diplomovou práci. Čas potřebný pro vyplnění dotazníku je zhruba 10 minut.

Mnohokrát děkuji za Váš čas.

Lukáš Mach.

### Otázka 1:

**Pokud se rozhodujete cokoliv koupit, hraje při rozhodování roli současná cena daného výrobku či služby?**

☐

Ano

☐

Ne

☐

Kromě ceny zohledňuji při rozhodování o koupi také:

### Otázka 2:

**Napište prosím důvod, kvůli kterému byste se rozhodl své nákupy omezit, tzn. kvůli čemu byste začal všeobecně nakupovat méně, aby Vám zbylo více peněz?**

**Otázka 3:**

**Uvedte prosím 5 věcí (zboží, služby), jejichž nakupování byste omezil.**

**Otázka 4:**

**Představte si prosím situaci, že dochází k všeobecnému snižování cen, a tedy jakoukoli věc, kterou byste si koupil nyní, bude později možno koupit levněji. Nákup jakého konkrétního zboží či služby byste z tohoto důvodu omezil? Z uvedených 12ti kategorií vyberte tři, do prvního sloupce k nim napište název konkrétního produktu a do druhého čísla 1 až 3 podle pořadí, v jakém byste nákup omezil.**

	Název produktu	Pořadí (1. - 3.)
Potraviny a nealkoholické nápoje		
Alkoholické nápoje a tabák		
Odívání a obuv		
Bydlení, voda, energie a paliva		
Bytové vybavení, zařízení domácnosti a opravy		
Zdraví		
Doprava		
Pošta a telekomunikace		
Rekreace a kultura		
Vzdělávání		
Stravování a ubytování		
Ostatní zboží a služby		

**Otázka 5:**

**V této otázce je zboží rozděleno jinak. Opět si představte situaci klesajících cen. O kolik Kč (či %) z uvedené ceny by se muselo dané zboží zlevnit, abyste odložil jeho koupi na později? Jak dlouho byste byl ochotný na slevu čekat?**

	Velikost slevy	Doba odložení nákupu
Pravidelný nákup (potraviny, cigarety, čistící prostředky)- cena 500Kč.		
Nepravidelný nákup (spotřební elektronika, automobil)- cena 100 000Kč.		
Luxusní zboží (drahé hodinky, sportovní vůz)- 500 000Kč.		

**Otázka 6:**

**Čekáním na budoucí zlevnění výrobku se peníze, které máte na tento nákup vyhrazeny, stanou volnými. Co byste s nimi udělal?**

- ☐ Nechal si je doma.
- ☐ Mezitím utratil za něco jiného a poté původně chtěný výrobek koupil za jiné peníze
- ☐ Uložil do banky
- ☐ Jiné:

**Otázka 7:**

**Rozhodujete se takto i v reálném životě? Jinými slovy- pokud se rozhodujete něco koupit, zajímáte se o to, jaká bude cena tohoto výrobku v budoucnu, abyste eventuálně tento výrobek později koupil výhodněji?**

- ☐ Ano
- ☐ Ne

**Otázka 8:**

**Pokud ano, jak odhadujete cenu určitého výrobku v budoucnu?**

- ☐ Z běžně dostupných informací
- ☐ Ze své vlastní zkušenosti
- ☐ Z předchozího cenového vývoje
- ☐ Hlubkovou analýzou všech dostupných informací
- ☐ Budoucí cenu výrobku při nákupu nezohledňuji
- ☐ Jinak:

**Otázka 9:**

**Pokud jste někdy využil úvěr, zvažoval jste tehdy pravděpodobný vývoj cen zboží a služeb?**

- ☐ Ano
- ☐ Ne
- ☐ Úvěr jsem neužil

**Otázka 10:**

**Akceptoval byste snížení Vaší mzdy ve stejném poměru, jako by byl průměrný pokles všech cen, tedy že byste byl schopen i při nižší mzdě koupit stejné množství výrobků?**

- ☐ Ano
- ☐ Ne
- ☐ Pokud ne, proč?

**Otázka 11:**

**Hodnota průměrné hrubé měsíční mzdy za rok 2014 činila 25 686Kč. Váš příjem je:**

- ☐ Podprůměrný
- ☐ Průměrný
- ☐ Nadprůměrný

**Otázka 12:**

**Jste:**

- ☐ Zaměstnanec
- ☐ Podnikatel
- ☐ Důchodce
- ☐ Nezaměstnaný
- ☐ Student

**Otázka 13:**

**Váš věk je v rozmezí:**

- ☐ 0 - 14 let
- ☐ 15 - 64 let
- ☐ 65 a více let

**Otázka 14:**

**Jste**

- ☐ Muž
- ☐ Žena

**Ještě jednou děkuji za vyplnění tohoto dotazníku a přeji hezký zbytek dne.**

**Lukáš Mach.**